3 2015

€ 4,– . 68239 / ISSN 1610-563X / 38. Jahrgang · Schlütersche Verlagsgesellschaft, Hannover

Das unabhängige Fachmagazin
für Fuhrparkbetreiber

bfp fuhrpark + management

FUHRPARK.DE

bfp Fuhrpark-FORUM:
17. + 18. Juni 2015

Leasing/Fuhrparkmanagement: Trends und Innovationen

Fuhrparkmanagement:
Beklebung

Transporter:
Kastenwagen

Fahrbericht:
VW Passat Variant

www.volkswagen.de/grosskunden

So zeigen Sie Geschäftssinn.

Der neue Passat und Passat Variant.

So souverän wie Sie.

Wir müssen Ihnen nicht erklären, was einen guten Unternehmer ausmacht. Denn als erfolgreicher Geschäftsmann zeigen Sie es jeden Tag. Nun können Sie Ihre Kompetenz einmal mehr unter Beweis stellen: mit der Wahl des neuen Passat und Passat Variant als Zuwachs für Ihre Flotte. Denn dank innovativer Technologien, flexiblem Raumangebot und niedriger Verbrauchswerte schreiben sie die Erfolgsgeschichte ihrer Vorgänger weiter. Und Sie schreiben Ihre eigene.

Das Auto.

Kraftstoffverbrauch des Passat in l/100 km: kombiniert 5,3–4,0, CO_2-Emissionen in g/km: kombiniert 139–106. Kraftstoffverbrauch des Passat Variant in l/100 km: kombiniert 5,4–4,1, CO_2-Emissionen in g/km: kombiniert 140–107. Abb. zeigt optionale Sonderausstattung.

Den Fahrer im Blick

Liebe Leserin, lieber Leser,

Nein, das Rad wurde im Bereich Fullservice-Leasing und Fuhrparkmanagement in Jahresfrist nicht neu erfunden. War ja auch kaum zu erwarten. Seit Jahren bemühen sich die Anbieter – egal ob Captive oder Non-Captive – darum, ihren Kunden einen Mehrwert in der Form zu bieten, dass sie sich von den Mitbewerbern abzusetzen vermögen. Denn das Produkt, das sie vertreiben, ist entweder eine Finanzdienstleistung oder Service oder beides. Und da fällt es schwer, sich in einem gesättigten Markt eindeutig und überzeugend zu positionieren.

So könnte man meinen, dass sich in den vergangenen zwölf Monaten im Markt – und entsprechend in unserer Marktübersicht - nicht viel getan hat. Doch weit gefehlt: Allein die Aufzählung der Innovationen der einzelnen Unternehmen füllt – dicht bedruckt – zwei Seiten (22/23).

Zudem lässt sich ein Trend ausmachen, der sich, so unsere Prognose, künftig verstärken wird: Immer mehr Anbieter suchen die direkte Kommunikation mit dem Fahrer, um dem Fuhrparkleiter Arbeit abzunehmen, Kosten zu sparen; sicherlich aber auch, um sich noch besser mit dem Kunden zu verzahnen, was bei den nächsten Vertragsverhandlungen ein Trumpf sein dürfte.

Als weitere Ansatzpunkte im Fullservice-Leasing und Fuhrparkmanagement 2015 hat unsere Autorin Sabine Brockmann die Themen Online-Reporting und vernetzte Mobilität ausgemacht. Doch lesen Sie selbst ab Seite 18.

Wie jedes Jahr um diese Zeit wirft das Fuhrpark-FORUM seinen Schatten voraus, das am 17. und 18. Juni stattfindet. Erste detaillierte Informationen zur großen Fuhrpark-Fachmesse finden Sie ab Seite 37.

Hans-Joachim Mag, Chefredakteur

Inhalt 03-2015

Leasing/Fuhrparkmanagement
In der Leasing- und Fuhrparkmanagementbranche hat sich einiges getan. Sabine Brockmann beleuchtet Trends und Innovationen.

Du bist nicht allein
Das Dauerthema e-Call und die Vernetzung von Fahrzeugen sind auch und vor allem ein Datenschutzproblem - zu viele möchten zu viel wissen.

Das (Fuhrpark-)Auto
Beim ersten Fahrtest hinterließ der neue VW Passat Variant einen guten Eindruck. Er dürfte seine Position als Nummer eins verteidigen.

Editorial 03

Markt

Umfrage: Lassen Sie Ihre Fahrzeuge bekleben? Wenn ja, von wem? 06

Bilanz: Elektroautos bleiben die Ausnahme 08

Top 5: Die meistgelesenen Meldungen auf www.fuhrpark.de 08

Carsharing: Fleetster erweitert Buchungssystem 10

Neu am Markt: Garantie für Leasingrückläufer 10

Neues Produkt: Europcar startet Langzeitmiete 10

AKADEMIE: Vier neue Zertifizierte Fuhrparkmanagement-Berater 11

Bilanz: Rekordumsatz bei Bott 11

Personalien 11

Fuhrparkmanagement

Basis-Wissen Recht: Kann man bei „Bagatellschäden“ auf die Polizei verzichten? 14

Basis-Wissen Steuer: Sind gewerbesteuerliche Hinzurechnungen verfassungswidrig? 16

Leasing/Fuhrparkmanagement – die Trends 18

Leasing/Fuhrparkmanagement – die Innvationen 22

Marktübersicht: Die Leistungen auf einen Blick 24

Fahrzeugbeklebung I: Des Autos neue Kleider 26

Fahrzeugbeklebung II: Mit Gütesiegeln und technischen Standards will der Branchenverband Gewa das Foliererhandwerk aufwerten 28

Service

Recht: Ein Dienstwagen zur privaten Nutzung – Betriebsrat muss mitentscheiden 30

Steuer: Die Umsatzsteuer bei der Überlassung von Werbemobilen an gemeinnützige Einrichtungen 31

Flottenpakete: Jaguar und Mercedes-Benz 34

Sondermodelle 34

Service & Reifen: Kleinwagen 35

Aktuelle Urteile 36

Veranstaltungen

AKADEMIE: Das Seminarprogramm 2015 und die Lehrgänge zum Zertifizierten Fuhrparkmanager 32

FORUM: Erste detaillierte Infos zum Fuhrpark-FORUM am 17. und 18. Juni am Nürburgring 37

Fokus

e-Call und Datenschutz: Wie wir uns fortbewegen interessiert sowohl den Staat als auch Autohersteller und IT-Konzerne ... 42

Reifenkauf im Internet: Der Onlinehandel rüstet sich für Firmenkunden ... 45

Restwertprognosen: Mittelklasse ... 46

Transporter

Kastenwagen: Wie es mit der Ladungssicherung bei den City-Lasteseln aussieht ... 47

Große Auswahl: Fiat frischt den Doblò auf ... 50

Fahrbericht: Der überarbeitete Peugeot Boxer empfiehlt sich für Transportaufgaben ... 51

Auto+Kosten

Einsteigsmodell: Land Rover bringt den Discovery Sport ... 52

Gewachsen: Der Mazda 2 glänzt mit viel Ausstattung ... 53

Kia: Rio und Venga ... 54

Seat: Leon ST Cupra ... 54

Opel: Neue Motoren ... 55

Subaru Outback ... 55

Praxistest: Der Jaguar XF Sportbrake 2,2 D bewährte sich über viele Kilometer und erntete Lob als auch Kritik ... 56

Fahrbericht: Passat Variant – die neue Business-Class von VW ... 60

Fahrbericht: Kann BMW Van? Der Zweier Active Tourer ist ein schöner Anfang ... 61

Fahrbericht: Alternative Minis – VW Eco-Up und E-Up ... 62

Betriebskosten: Kleine Kombis und Kastenwagen ... 64

Informationen

Impressum ... 35

Vorschau ... 66

Parkplatz ... 66

Kostenlose Rechnungs-prüfung!*

Wir sind uns sicher:

IHR FUHRPARK HAT EINSPAR-POTENZIAL!

Lassen Sie Ihr Geld nicht einfach auf der Straße liegen! Wir prüfen Ihre Fuhrparkrechnungen* und helfen Ihnen sparen.

Vereinbaren Sie Ihr persönliches Beratungsgespräch!
vertrieb@hla-fleetservices.de

www.hla-fleetservices.de

HLA FLEET SERVICES GmbH
Kann mehr.

* Ab einer Fuhrparkgröße von 100 Fahrzeugen; Aktion ist gültig bis 30.04.2015.

Im Rahmen dieser Aktion prüfen wir Ihre Werkstattrechnungen für bis zu 5 Fahrzeuge und zeigen Ihnen auf, was wir für Sie einsparen könnten.

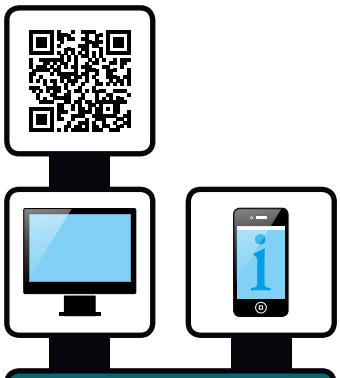
Sabine Neumann

Umfrage

Wiedererkennung

„Lassen Sie Ihre Fahrzeuge bekleben? Was spricht für Sie dafür beziehungsweise dagegen? Wenn ja, von wem?“, fragte Sabine Neumann in diesem Monat.

„Dafür gibt es keine eindeutigen Gründe“



Was spricht für Sie für eine Beklebung?
Diskutieren Sie darüber mit anderen Fuhrparkmanagern im bfp circle auf Xing.
www.xing.to/bfp_circle

Keine Beklebung

„Wir lassen unsere Fahrzeuge nicht bekleben. Das entspricht nicht unserer Firmenphilosophie. Von daher gibt es auf den Fahrzeugen nicht den kleinsten Hinweis, dass es sich bei einem Wagen um ein Dienstfahrzeug von uns handelt.“

Michael Fritsche, MBN Maschinenbaubetriebe Neugersdorf GmbH, Ebersbach-Neugersdorf

Vor allem Transporter

„Bei uns sind nicht alle Fahrzeuge beklebt, sondern nur die, auf denen man eine Beklebung auch wahrnimmt. Das sind bei uns vor allem die Transporter. Sie machen 80 Prozent unserer Flotte aus.

Wir alle sind im Alltag so vielen Eindrücken und Reizen ausgesetzt, dass wir gar nicht alle Hinweise auf etwas sehen, geschweige denn es uns merken können. Um als Handwerksgruppe mit einem Serviceangebot wahrgenommen zu werden, braucht man also diverse Möglichkeiten, um als Unternehmen registriert zu werden. Mit den Transportern sind wir viel unterwegs und dort vor Ort, wo wir auch potentielle Kunden sehen.

Die Beklebung führt für uns eine Werbeagentur aus, die sich auf dieses Thema spezialisiert hat. Sie haben entsprechende Schablonen für alle gängigen Modelle. Da die Fahrzeuge schon vor der Auslieferung beim Händler fertiggestellt werden, ist alles so organisiert, dass wir die Wagen vom ersten Tag an auch als Werbeträger nutzen können. Wird die Beklebung bei einem Unfall beschädigt, dann wird sie ebenfalls durch die Agentur im Rahmen der Fahrzeugreparatur ersetzt. So entsteht keine Lücke bei der Verfügbarkeit des Wagens. Das funktioniert alles sehr gut und hat sich wirklich bewährt.“

Carsten Richter, WVG Service GmbH & Co. KG, Cottbus

Alle Fahrzeuge

„Bei uns sind alle Fahrzeuge beklebt. Wir sind für die öffentliche Wasserversorgung verantwortlich und wollen uns auch als solche zu erkennen geben. Dabei ist uns der Wiedererkennungseffekt wichtiger als die Werbung. Die Kunden erhalten so auf einfachen Weg Informationen wie Telefonnummer oder Internetadresse. Zudem sind etwa ein Drittel der Fahrzeuge mit einer rot-weißen Warnmarkierung gekennzeichnet. Diese ergänzt den Firmeneintrag.

Eine Werbeagentur erstellt nach unseren Vorgaben und Ideen die Beklebung. Nach Auslieferung, aber vor der Inbetriebnahme der Wagen sind die Fahrzeuge fertig ausgestattet.“

Torsten Fischer, Erzgebirge Trinkwasser GmbH, Annaberg-Buchholz

Verschiedene Partner

„Bei uns werden die Fahrzeuge beklebt. Das ist eine Entscheidung der Geschäftsführung. Die Beklebung wird von unterschiedlichen Firmen am Unternehmensstammsitz ausgeführt. Sie erledigt alles, bevor die Autos in den Einsatz kommen. Wir haben damit also keinen Aufwand. Bei einem Unfall können wir Beschädigungen bei uns in der Werkstatt wieder reparieren.“

Mathias Günther, Omega-Surg GmbH, Waldheim

Vorschrift

„Wir lassen unsere Fahrzeuge bekleben. Das dient vor allem dem Wiedererkennungswert und als Werbung. Wenn ich richtig informiert bin, dann gibt es auch eine gesetzliche Vorschrift, die Firmierung auf den Fahrzeugen aufzubringen. Und deshalb sind unsere Autos alle gekennzeichnet.

Die Beklebung übernimmt für uns eine Werbeagentur, die sich auch um alles Organisatorische kümmert. Die Fahrzeuge kommen schon beklebt zu uns auf den Hof.“

Remo Dölitsch, EAB Elektroanlagenbau Jena GmbH, Jena

Nur Lkw

„Die Pkw sind bei uns nicht beklebt. Dafür gibt es keine eindeutigen Gründe, aber die Formenphilosophie ist in dieser Hinsicht schon seit jeher so. Alle Lkw hingegen sind mit Werbung versehen. Sie haben eine viel größere Fläche, und dadurch fällt der Hinweis auf die Firma auch viel mehr ins Auge. Zudem senden wir so ein eindeutiges Signal, wer vor Ort ist.“

Alexander Seidel, Vogtländisches Kabelwerk GmbH, Plauen

Schon immer

„Wir bekleben unsere Fahrzeuge. Das ist schon immer so und eine Firmenentscheidung. Die Organisation läuft bei uns über das Marketing. In deren Auftrag entwirft und produziert eine Werbeagentur die Aufschrift. Ich muss bei einem neuen Fahrzeug nur sagen, wann es kommt und dann wird die Beklebung veranlasst. Bei einer Beschädigung wird neu geklebt.“

Gerald Reimann, IAV GmbH, Berlin

O. Hopp,
Feuerwehrmann,
mit dem neuen
Rettungs-Sticker

Lebensretter.

Der Rettungs-Sticker für Ihren Mercedes-Benz Transporter.

Wer viel unterwegs ist, braucht ein hohes Maß an Sicherheit. Transporter von Mercedes-Benz erfüllen deshalb höchste Anforderungen. Gleichzeitig arbeiten wir ständig an neuen Sicherheitsmaßnahmen – wie zum Beispiel dem Rettungs-Sticker mit QR-Code, der den Rettungskräften im Notfall hilft, kostbare Zeit zu sparen. Sie können Ihren Transporter jetzt kostenlos nachrüsten lassen – vereinbaren Sie einfach einen Termin mit Ihrer Werkstatt.

> Jetzt bei Ihrem Mercedes-Benz Partner: kostenlos Rettungs-Sticker aufkleben lassen.

Mehr Informationen unter
www.mercedes-benz.de/transporter-rettungskarte

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart

TOP-5
der meistgelesenen Artikel auf www.fuhrpark.de

Viele Pluszeichen
Der relevante Flottenmarkt hat auch im Januar 2015 wieder zugelegt. Großer Gewinner ist Volkswagen. Der Marktführer profitierte im Januar vom Auslieferungsstart seines Flaggschiffes Passat. Mit 1.490 im Vergleich zum Januar 2014 mehr verkauften Einheiten schafften die Wolfsburger ein Gesamtplus von 23,7 Prozent – denn auch der Golf verkaufte sich um 17,6 Prozent besser. Insgesamt wuchs der relevante Pkw-Flottenmarkt laut Dataforce im vergangenen Monat um 9,4 Prozent.
www.fuhrpark.de/flottenmarkt012015

Dienstwagen nicht zugelassen
Nordrhein-Westfalens Innenminister Ralf Jäger (SPD) hat drei Wochen lang einen Dienstwagen ohne Zulassung gefahren. Wie die „Bild"-Zeitung berichtet, hat Jäger vom 22. Dezember 2014 bis 12. Januar 2015 eine Dienstlimousine privat genutzt, die nicht zugelassen war. Durch ein Versehen habe der Minister einen Wagen ausgehändigt bekommen, der wegen des auslaufenden Leasingvertrags bereits abgemeldet war.
www.fuhrpark.de/jaeger

Der Sound der Delle
Bei Mietwagen oder Carsharing-Autos sorgen kleine Dellen oder Kratzer immer wieder für Ärger zwischen Nutzer und Halter. Ein intelligenter Schadensensor des Zulieferers Hella soll Streit künftig gar nicht erst aufkommen lassen. Das System versetzt das Auto in die Lage, kleine Schäden selbstständig zu registrieren und Informationen zu ihrer Entstehung zu speichern.
www.fuhrpark.de/sound

Schwacke kürt die „Wertmeister"
Wer beim Neuwagenkauf auf den Wiederverkaufswert achtet, sollte einen Mini Cooper Fünftürer wählen. Der Kleinwagen wird in vier Jahren noch 65,6 Prozent seines Neupreises erzielen, das prognostiziert zumindest die Studie „Wertmeister 2015" von Marktbeobachter Schwacke und „Auto Bild".
www.fuhrpark.de/weltmeister2015

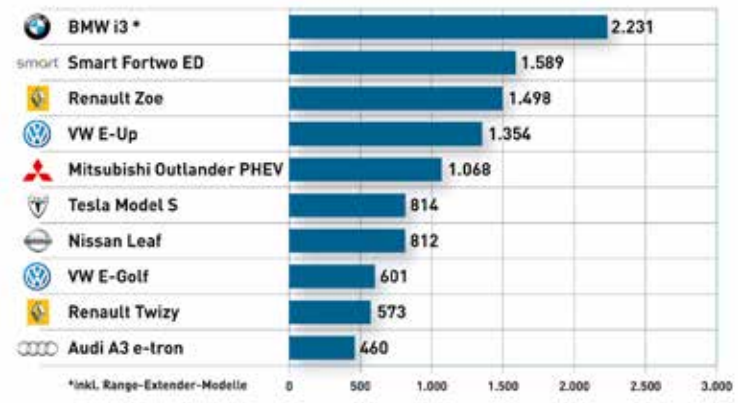
Kurzstrecken-Stromer
Mercedes bietet die aus der S-Klasse bekannte Plug-in-Hybridtechnik nun auch zwei Segmente tiefer an. Der Sparer mit Steckdosen-Anschluss soll vor allem die heimische Konkurrenz alt aussehen lassen. Mit einem Einstiegspreis von 50.961 Euro ist der C 350 e knapp 4.000 Euro teurer als das normale Hybridmodell. Den Kombi gibt es ab 52.627 Euro.
www.fuhrpark.de/c350e

Seltene Stromer

Elektroautos sind in Deutschland immer noch alles andere als Erfolgsmodelle.

Elektroauto-Absatz 2014 in Deutschland

Quelle: KBA



Der BMW i3 war 2014 das meistverkaufte Elektroauto in Deutschland. Insgesamt 2.231 Fahrzeuge – inklusiv der Modelle mit zusätzlichem Verbrennungsmotor zur Reichweitenverlängerung – sind im vergangenen Jahr laut Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) neu auf die Straße gerollt. Damit übertrifft der Münchner Carbon-Kleinwagen die Konkurrenz deutlich. Bereits abgeschlagen auf Rang zwei lag der Kleinstwagen Smart Fortwo ED mit 1.589 Neuzulassungen. Knapp dahinter folgte der Renault Zoe mit 1.498 Neuzulassungen.

Das weltweit beliebteste E-Auto, der Nissan Leaf, erreichte in Deutschland mit 812 Neuzulassungen nur Rang sieben. Dabei musste er sich auch knapp der luxuriösen E-Sportlimousine Tesla Model S (814 Neuzulassungen) geschlagen geben.

Insgesamt wurden 2014 in Deutschland 8.522 reine Elektroautos zugelassen. Das entspricht einem Marktanteil von lediglich 0,3 Prozent. Dazu kamen noch 4.527 Plugin-Hybridfahrzeuge, die zumindest eine mittlere Strecke rein elektrisch zurücklegen können. Bei ihnen betrug der Marktanteil 0,1 Prozent. In der Liste der zehn beliebtesten E-Autos sind die Plugin-Hybride allerdings trotzdem bereits vertreten. Erfolgreichstes Modell war das SUV Mitsubishi Outlander PHEV mit 1.068 Neuzulassungen, Audis kompakter A3 E-Tron landete mit 460 Einheiten auf Rang zehn.

EUROPA: PLUS 36,6 PROZENT

Auf europäischer Ebene haben die Neuzulassungszahlen von Elektroautos im vergangenen Jahr deutlicher zugelegt. In der EU wurden dem Herstellerverband ACEA zufolge 75.331 reine E-Autos und Plug-in-Hybrid-Pkw erstmals für den Straßenverkehr angemeldet. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet das ein Plus von 36,6 Prozent, ihr Marktanteil beträgt 0,6 Prozent. Die reinen E-Mobile kamen auf 38.495 Neuzulassungen, mit Plug-in- oder Range-Extender-Technik waren weitere 36.836 Pkw ausgestattet.

Größter Markt für Elektromobile war Großbritannien mit 15.361 Neuzulassungen in beiden Antriebskategorien. Nach Deutschland auf Rang zwei folgen die Niederlande mit 12.920 Neuzulassungen. Dass ein relativ kleines Land sogar die Autonation Frankreich (12.488 Neuzulassungen) in Sachen E-Mobilität hinter sich lässt, erklärt sich vor allem durch die dortigen attraktiven staatlichen Förderprogramme. Unter anderem entfallen bei elektrisch angetriebenen Autos die bis zu 35-prozentige Luxus- und die Kfz-Steuer. Getoppt wird der Holland-Wert noch von Nicht-EU-Mitglied Norwegen, wo aus ähnlichen Gründen 2014 stolze 19.767 E-Mobile zugelassen wurden – bei einer Gesamtbevölkerung von 5,1 Millionen Menschen. SP-X

Tagesaktuelle Nachrichten aus dem Fuhrparkmarkt auch unter:
fuhrpark.de/news/der-markt

peugeot-professional.de

Ein Angebot nur für gewerbliche Kunden:

ERFOLG
HAT 2 NEUE GESICHTER
PEUGEOT 308 SW und 508 SW

ab **€ 169,– mtl.**[1]
z. B. für den PEUGEOT 308 SW

Abb. enthalten Sonderausstattung.
PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 4,3; außerorts 3,1; kombiniert 3,5; CO_2-Emission (kombiniert) in g/km: 92. Nach vorgeschriebenem Messverfahren in der gegenwärtig geltenden Fassung.

Auch erhältlich als Business-Line[2]

• 36 Monate Garantie[3] • Farb-Navigationssystem inkl. 2 Europakarten-Updates u.v.m.

[1]Ein unverbindliches Leasingangebot der PEUGEOT BANK, Geschäftsbereich der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende: Für den PEUGEOT 308 SW Access Blue HDi 100 Stop & Start, zzgl. MwSt., Überführungs- und Zulassungskosten, ohne Anzahlung, Laufzeit 36 Monate, Laufleistung/Jahr 20.000 km. Das Angebot gilt bei Vertragsabschluss bis 31.03.2015 für Unternehmen mit einem Fuhrpark ab 10 Fahrzeugen bei allen teilnehmenden Händlern. [2]Mit einem Kundenvorteil von 555,– € auf Basis der UVP gegenüber einem vergleichbar ausgestatteten Serienmodell. [3]Zusätzlich zur Herstellergarantie gelten für 36 Monate (gerechnet ab Erstzulassung) bzw. eine Laufleistung von max. 100.000 km die Bedingungen des *optiway*-GarantiePlus-Vertrages.

PEUGEOT 308 SW UND 508 SW

MOTION & EMOTION

PEUGEOT
PROFESSIONAL

Europcar startet Langzeitmiete

Autovermieter bringt neues Produkt für Firmen.

Flexibilität und Sparvorteile möchte Europcar seinen Geschäftskunden ab sofort mit „Fit Rent“ bieten. Das neue Produkt für Langzeitmieten soll insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen ansprechen, die Fahrzeuge zwischen zwei und sechs Monaten anmieten möchten. Für sie gilt künftig: je länger der Mietvertrag läuft, desto größer ist der Sparvorteil. Denn mit der Länge der Anmietung wird der Monatspreis zunehmend günstiger.

Fit Rent gilt für Langzeitmieten von zwei bis zu sechs Monaten (max. 180 Tage), wobei der geschlossene Mietvertrag keine feste Laufzeit hat. Kunden können so zum Beispiel flexibel auf neue Mitarbeiter in der Probezeit, saisonale Besonderheiten, Projektgeschäft, wirtschaftliche Schwankungen oder unternehmenspolitische Anforderungen reagieren.

„Mit Fit Rent gehen wir verstärkt auf das wachsende Kundenbedürfnis nach flexibler Mobilität ein. Kleinen und mittelständischen Unternehmen ist es nun möglich, die Fahrzeuganmietung so zu gestalten, wie es dem eigenen Bedarf entspricht“, sagt Ingrid Johnson, Director Revenue & Capacity Management bei Europcar.

Fit Rent gilt für ausgewählte Fahrzeugkategorien und kann mit einer 48-stündigen Vorausbuchungsfrist an allen Europcar-Stationen gebucht werden. Im monatlichen Mietpreis sind 3.800 Kilometer, die wintertaugliche Bereifung sowie die Zusatzgebühren für Zweitfahrer und junge Fahrer enthalten. Weitere Zusatzleistungen und Extras wie die Dieseloption können hinzugebucht werden.

Stets das günstigste Auto

Mit der neuen Kategorie-Buchung sucht die Carsharing-Software Fleetster das optimale Fahrzeug aus. Das spart Zeit und Kosten – und kann zudem die Umwelt schonen.

Das günstigste und nicht das liebste Fahrzeug: Fleetster führt die Kategorie-Buchung ein.

Die Nutzer von Poolfahrzeugen in Unternehmen mit großem Fuhrpark kennen es: Es kann eine Weile dauern, sich durch eine ellenlange Liste von Fahrzeugen zu wühlen, bis das Wunschfahrzeug gefunden und schließlich gebucht ist. Und dieses Wunschfahrzeug, das wissen die Fuhrparkverantwortlichen, ist meist das Lieblingsauto und wird oft gebucht – egal, ob es für die jeweilige Fahrt sinnvoll ist oder nicht.

Für beide Seiten hat Fleetster eine neue Funktion und damit eine Lösung: Die Kategorie-Buchung. Dabei geben die Mitarbeiter nur noch an, welche Fahrzeugkategorie sie benötigen, können zusätzlich noch Filter aktivieren, wie manuelle oder automatische Schaltung, und Fleetster weist dem Mitarbeiter dann das sinnvollste Fahrzeug zu. Was „sinnvoll“ jeweils bedeutet, entscheidet der Fuhrparkleiter: Er wählt aus, ob die Optimierung anhand von Kosten, Leasing-Limit oder möglichst niedrigem CO2-Ausstoß erfolgen soll. Bei Privatfahrten buchen Mitarbeiter selbstverständlich weiterhin genau das Fahrzeug, mit dem sie fahren möchten.

Die Kategorie-Buchung ähnele dem Prinzip von Mietwagenfirmen, bei denen der Kunde erst am Schalter erfährt, welches Fahrzeug er bekommt. Zwischen der Buchung des Nutzers und der Schlüsselausgabe optimiere Fleetster laufend alle aktuellen Buchungen, um die Gesamtkosten möglichst gering zu halten. Da die Software zudem generell das günstigste verfügbare Fahrzeug buche, würden nebenbei auch noch die Kosten gesenkt.

Die Kategorie-Buchung lege zudem den Grundstein für Einweg-Fahrten zwischen mehreren Standorten eines Unternehmens. Auch Bonus-Systeme seien denkbar.

Garantie für Leasingrückläufer

Die Firma Meneks bietet ab sofort einen neuen Service für Fuhrparkbetreiber an: ein Leasingrücklaufer-System mit Garantie. Das Unternehmen verspricht einwandfreie Optik und Technik am Übergabetermin des Fahrzeugs.

Streit um jeden Kratzer, unnötige Diskussionen über Minderwertgutachten bei der Fahrzeugrückgabe, Geschäftseinbußen durch überhöhte Forderungen, Standtage von über drei Wochen. Immer wieder ist das Thema Leasingrücklaufer sowohl auf Händler- als auch auf Kundenseite für jede Menge Ärger und Enttäuschungen gut. Das auf Garantieleistungen spezialisierte Unternehmen Meneks bietet nun eine Garantie an, die für Optik und Technik bürgt. Sie gewährleiste, dass die Fahrzeuge bei der Rückgabe nach den „Fair Wear & Tear“-Richtlinien des Tüv aufbereitet und optisch sowie technisch einwandfrei sind. Meneks-Vorstand Andrew Eckstein (Foto) ist sich sicher, mit dem Neuprodukt einen Nerv im Leasinggeschäft getroffen zu haben. „Seit Jahren werden einheitliche, nachvollziehbare Standards für die Fahrzeugrückgabe gefordert. Geschehen ist so gut wie nichts. Mit unserer System-Garantie bieten wir erstmals die Möglichkeit, den Rücklauferprozess für alle Seiten sicher, transparent und möglichst kostengünstig zu gestalten.“

Und so funktioniert es: Die Leasingnehmer schließen mit Beginn des Leasingverhältnisses eine Garantievereinbarung ab. Dabei werden unterschiedliche Leasinglaufzeiten durch flexible Tarifstufen - beginnend bei 13 Euro (brutto) pro Monat - abgedeckt. Zusätzlich sei nach Ablauf der Herstellergarantie eine Technikgarantie auf alle elektrischen und mechanischen und Fahrwerks-Bauteile buchbar. Rechtzeitig vor Ablauf des Leasingvertrages werde der Wagen von eigens zertifizierten Partnerwerkstätten nach den Richtlinien aufbereitet und gegebenenfalls repariert.

Zum offiziellen Rückgabetermin stehe so ein Fahrzeug zur Verfügung, dessen fehlerfreier Zustand durch ein standardisiertes, anerkanntes Übergabeprotokoll nachgewiesen ist. Die zugehörige Bilddokumentation könne direkt für den Wiederverkauf genutzt werden, was dazu beitrage, die Standzeiten weiter zu verkürzen. Andrew Eckstein: „Als Partner der Autohäuser wissen wir um die kritischen Punkte bei der Fahrzeugrückgabe. Auf der Grundlage unserer statistischen Kennwerte und durch eine effiziente Regelung des Aufbereitungsprozesses bilden wir den Leasingrücklauf auf hohem Qualitätsniveau wirtschaftlich ab.“

Personalien

1

2

3

4

Saban Tekedereli (46, Foto 1) wird ab dem 2. März 2015 Leiter Toyota Geschäftskunden Service (TGS). Dort ist der studierte Diplom-Volkswirt für den weiteren Ausbau und die Stärkung des Geschäftskunden Bereichs zuständig und berichtet an Martin Müßener, General Manager Vertrieb und Händlerentwicklung. Tekedereli folgt auf **Claus Keller**, der innerhalb von Toyota Deutschland in das Produktmarketing wechselt und dort als Brand Manager den geplanten Ausbau des Nutzfahrzeugbereichs verantwortet.

Dieter von Aspern übergibt zum 1. Mai 2015 die Führung des Vertriebs für Michelin in Deutschland, Österreich und der Schweiz (D-A-CH) an **Anish K. Taneja** (Foto 2). Gleichzeitig bleibt Taneja zuständiger Direktor für den Vertrieb von Nutzfahrzeugreifen aller in dieser Region vertriebenen Marken der Michelin Gruppe. Der bisherige Vertriebsdirektor, Dieter von Aspern (63), wechselt als Direktor Großhandel Europa in die internationale Führungsebene des Konzerns und wird für die Michelin-Gruppe das Großhandelsgeschäft im neuen Geschäftsbereich Distribution verantworten. Für die Region D-A-CH wird künftig **Mathias Kratzsch** (49) als neuer Direktor Vertrieb für das Pkw- und Leicht-Lkw-Ersatzreifengeschäft, das bisher Dieter von Aspern mitverantwortete, zuständig sein.

Christian Schüßler (43, Foto 3) ist neuer Commercial Leader bei GE Capital Fleet Services in Deutschland und Österreich. Er folgt damit **Ludger Reffgen**, der nach 25 Jahren bei GE Capital in Deutschland auf eigenen Wunsch neue Herausforderungen außerhalb von GE annehmen wird. Christian Schüßler ist in seiner Funktion neben Jesko Frommeyer und Andreas Lackner auch Mitglied der Geschäftsleitung von GE Capital Fleet Services. Christian Schüßler bringt in seine neue Rolle langjährige Vertriebserfahrung und Marktexpertise ein. Der studierte Diplom-Betriebswirt begann seine Karriere 1996 als Trainee und arbeitete anschließend im Vertriebsaußendienst bei der ASL Auto Service Leasing GmbH. Nach Stationen bei der Skytec AG und der Bw Fuhrpark-Service GmbH kehrte er 2005 als Key Account Manager zu GE Capital Fleet Services zurück. 2009 übernahm er die Leitung des Bereiches Commercial Solutions (E-Business, strategische Fuhrparkberatung und Vertriebsunterstützung). Im März 2013 wurde Christian Schüßler zusätzlich die Vertriebsleitung Außendienst bei GE Capital Fleet Services übertragen.

Seit Anfang des Jahres verantwortet **Sebastian Lantelme** (31, Foto 4) als Teamleiter den Bereich Einkauf bei Mobility Concept. In diesen Fachbereich fallen der Neuwageneinkauf sowie der Einkauf von Dienstleistungen. Der diplomierte Leasingfachwirt ist seit knapp sieben Jahren bei Mobility Concept tätig, zuletzt im Bereich der Kundenbetreuung.

Rekordumsatz bei Bott

Einen erfolgreichen Jahresabschluss verkündet der Fahrzeugausrüster Bott: 2014 erzielte das Unternehmen einen neuen Rekordumsatz.

Das Geschäft mit Fahrzeugumrüstungen floriert. Der Fahrzeugumrüster Bott erzielte nach eigenen Angaben im abgelaufenen Geschäftsjahr 2014 mit 100 Millionen Euro den höchsten Umsatz in der Geschichte des Unternehmens. Dies entspreche einem Wachstum von 19 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Bott beschäftigt aktuell rund 800 Mitarbeiter im In- und Ausland. Über 65 Prozent des Konzernumsatzes erwirtschaftete das Gaildorfer Unternehmen mit Kunden außerhalb Deutschlands.

Motor dieser Entwicklung sei zum einen ein erfolgreiches Flottengeschäft in Deutschland und Großbritannien gewesen, was auch auf zahlreiche neue Modelle im Nutzfahrzeugbereich und die damit einhergehende Verjüngung vieler Fuhrparks zurückzuführen ist. Zum anderen habe die Bearbeitung profitabler europäischer Märkte eine zentrale Rolle gespielt.

Aktuell sei man dabei, das Warenwirtschaftssystem auf SAP umzustellen. Damit stelle man die Weichen für effiziente interne Arbeitsabläufe und einen exzellenten Servicegrad bei weiter zunehmender Auftragslage im Geschäftsjahr 2015, heißt es. Mit innovativen Produkten und der forcierten Bearbeitung der europaweiten Märkte sehe man sich gut gerüstet für eine Fortsetzung des Wachstums.

Vier Zertifizierte Berater

Weit mehr als 1.500 Absolventen haben in den diversen Lehrgängen der AKADEMIE von bfp fuhrpark + management seit 2001 bereits einen Abschluss gemacht. Neben dem Ausbildungsgang zum Zertifizierten Fuhrparkmanager werden auch Ausbildungsgänge für Verkäufer im Großkundenbereich angeboten, die mit dem Abschluss zum Zertifizierten Fuhrparkmanagementberater enden.

Im Rahmen einer Inhouse-Ausbildung über zwei Jahre bei Jaguar Land Rover Deutschland zum Zertifizierten Fuhrparkmanagementberater haben nun eine Kandidatin und drei Kandidaten einen erfolgreichen Abschluss geschafft und damit das Zertifikat erhalten: Benjamin Mühlhan, Sandra Mohr, Klaus Wipperfürth, Georg Zierold (von links). Auch dieser Ausbildungsgang endet mit einer aufwändigen Prüfung durch den IHK-Prüfer Siegfried Kerler sowie einer Abschlussklausur zu einem selbstgewählten Thema. Ausbildungsleiter Helmut Pätz (ganz links) lobte besonders die Abschlussarbeit des Absolventen Klaus Wipperfürth, die jedem Importeur neue Erkenntnisse über Erfolge im Großkundengeschäft aufzeigen könnte. Auch Sandra Mohr habe sich mit Ihrer Abschlussklausur über das Thema „Psychologie im Großkundenvertrieb“ hervorgetan.

Alles drin: Tanken und Werkstattleistungen!

Die Multifunktionskarte

Unbegrenzte Möglichkeiten mit der Tank & Service Karte für Ihre eingeschlossenen Dienstleistungen:

Tanken und Werkstattleistungen in einer Karte	✓
Tanken an über 19.000 Tankstellen in Europa	✓
Umfassende Werkstattleistungen europaweit in über 9.000 Werkstätten des Volkswagen Konzerns:	
– Wartung & Verschleiß	✓
– Reifenmanagement	✓
– Schadenmanagement	✓

Mit der Tank & Service Karte haben Sie und Ihre Dienstwagenfahrer die Möglichkeit, an über 19.000 Tankstellen zu tanken und die über die Volkswagen Leasing GmbH abgeschlossenen Dienstleistungen direkt bei Ihrer Markenwerkstatt vor Ort in Anspruch zu nehmen – bargeldlos und ohne Mindestumsatz. Auf Wunsch werden alle Daten in unserem Control and Reporting System FleetCARS konsolidiert, sodass Sie jederzeit den vollen Überblick über Ihre Flotte haben.

Mehr Informationen unter **www.vwfs.de/tankkarten**

Dieses Angebot ist nur für Großkunden gültig und gilt nur in Kombination mit einem Leasingvertrag mit der Volkswagen Leasing GmbH.

* Die Tochtergesellschaften der Volkswagen Financial Services AG erbringen unter der gemeinsamen Geschäftsbezeichnung „Volkswagen Financial Services“ Bankleistungen (durch Volkswagen Bank GmbH), Leasingleistungen (durch Volkswagen Leasing GmbH), Versicherungsleistungen (durch Volkswagen Versicherung AG, Volkswagen Autoversicherung AG) und Mobilitätsleistungen (u. a. durch Volkswagen Leasing GmbH). Zusätzlich werden Versicherungsprodukte anderer Anbieter vermittelt.

19.000 Tankstellen

9.000 Werkstätten

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

BANK. LEASING. VERSICHERUNG. MOBILITÄT.*

Keine Bagatelle

Unfall mit dem Dienstwagen: Kann man bei „Bagatellschäden“ auf die Polizei verzichten?

Illustration: Tom Kaldewey

VON DR. KATJA LÖHR-MÜLLER

Verzichtet man dann auf die Polizei, ist der Dienstwagennutzer bereits in Schwierigkeiten

Viele Dienstwagenrichtlinien schreiben Fahrzeugnutzern vor, bei einem Verkehrsunfall mit dem Firmenwagen die Polizei hinzuzuziehen. Kommt es dann tatsächlich einmal zu einem Zusammenstoß im Straßenverkehr, sind sie hilflos. Denn häufig werden die Unfallbeteiligten von der Polizei mit Hinweis auf einen Bagatellschaden, der nicht polizeilich aufgenommen werden müsse, abgewiesen. Nicht selten wird dabei an das schlechte Gewissen appelliert. „Wenn wir kommen und den Unfall aufnehmen, müssen wir gegen den Unfallverursacher auch mindestens ein Verwarnungsgeld erheben, vielleicht sogar ein Bußgeld. Wollen Sie das wirklich?“ Verzichtet man dann auf die Polizei, ist der Dienstwagennutzer bereits in Schwierigkeiten.

Nicht nur, dass sich der Arbeitnehmer gegen die Weisungen seines Arbeitgebers verhält. Auch Obliegenheiten aus dem Versicherungsvertrag für das Fahrzeug können verletzt werden. Denn häufig verlangen Versicherer, dass bei einem Schadensereignis eine polizeiliche Unfallaufnahme zu erfolgen hat. Und dann gibt es bei Leasingfahrzeugen auch noch die Leasinggeberin, die in ihren Leasingbedingungen die Hinzuziehung der Polizei vorschreibt. Denn sie ist als wirtschaftliche Eigentümerin des Fahrzeugs daran interessiert, den Schaden an ihrem Eigentum ersetzt zu erhalten. Da ist die neutrale Unfallaufnahme durch die Polizei wünschenswert.

Wieso ist es dann nicht selbstverständlich, dass die Polizei als „dein Freund und Helfer“ zu jedem Unfall erscheint? Das liegt an den Aufgaben, die der Polizei zugewiesen sind. So dient die Polizei vornehmlich der sogenannten Gefahrenabwehr. Ziel der Gefahrenabwehr ist es, die öffentliche Sicherheit und die öffentliche Ordnung zu gewährleisten. Kommt es etwa auf einer Kreuzung zu einem Unfall, muss die Polizei sicherstellen, dass hierdurch keine anderen Verkehrsteilnehmer gefährdet werden.

Eine weitere Aufgabe der Polizei ist die Verfolgung von Straftaten und Ordnungswidrigkeiten. Wird bei einem Verkehrsunfall eine Person verletzt, liegt in der Regel eine Straftat vor. Das gilt erst recht, wenn ein Unfallbeteiligter getötet wird. Derjenige, der einen Unfall verursacht hat und dabei das Fahrzeug eines anderen schwer beschädigt, macht sich ebenfalls strafbar. Es ist deshalb Aufgabe der Polizei durch Ermittlungen am Unfallort festzustellen, wer als Unfallverursacher und damit Täter in Frage kommt. Nebenfolge dieser Ermittlungen ist, dass gefertigte polizeiliche Fotoaufnahmen, Unfallskizzen und schriftliche Aussagen der Unfallbeteiligten bei der Abwicklung der zivilrechtlichen Schadensansprüche sehr hilfreich sein können.

Was ist ein Bagatellschaden?

Wurde hingegen das Eigentum eines anderen nur leicht beschädigt, besteht für die Öffentlichkeit meist kein Interesse, dieses Fehlverhalten zu sanktionieren. Deshalb haben manche Innenministerien der Länder ihre Polizeibeamten angewiesen, keine Unfälle mit Bagatellschäden mehr aufzunehmen. Was aber genau ein Bagatellschaden ist, ist nicht so einfach zu beantworten. Denn der Gesetzgeber schweigt sich hierzu aus. In der Rechtsprechung nimmt man einen Bagatellschaden an, wenn der Schaden 750 bis 1.000 Euro nicht überschreitet.

Ist ein Unfallbeteiligter als Kfz-Sachverständiger tätig, wird er wohl einschätzen können, ob es sich bei dem Schaden am Fahrzeug um einen Bagatellschaden handelt. Auch ein Kfz-Mechaniker wird aus seiner Erfahrung heraus die Reparaturkosten überschlägig kalkulieren können. Einem Laien ist das hingegen nicht möglich. Ob wegen der vermeintlich kleinen Beule oder der Kratzer am Stoßfänger nur ein Nacharbeiten mit Kosten von 400 Euro genügt oder doch eine neue Stoßstange, die dazu auch noch lackiert werden muss, erforderlich ist, kann ohne das entsprechende Fachwissen niemand abschätzen. Zudem ist aufgrund der hohen Sicherheitsstandards heute an der Karosserie oft nicht mehr erkennbar, ob ein Schaden vorliegt. So sind etwa moderne Stoßfän-

ger reversibel ausgelegt. Sie sind in der Lage, die Energie des Aufpralls zu absorbieren. Erst geben sie nach, bewegen sich dann aber wieder in ihre ursprüngliche Form zurück. Ein vermeintlich kleiner Auffahrunfall kann sich dabei schnell zu einem kapitalen Schaden entwickeln.

Wertminderung

Auch sollte nicht unberücksichtigt bleiben, dass Firmenfahrzeuge in der Regel nicht älter als drei Jahre sind und sie dadurch eine hohe Werthaltigkeit besitzen. Selbst wenn die Reparaturkosten nicht allzu hoch ausfallen sollten, muss mit einer Wertminderung am Fahrzeug gerechnet werden. Denn Unfallwagen erzielen einen schlechteren Verkaufserlös als unfallfreie Fahrzeuge. Diese Wertminderung ist bei der Berechnung des Unfallschadens mit einzubeziehen.

Wie sollte man sich also als Dienstwagenfahrer verhalten? Man sollte immer versuchen, die Polizei hinzuzuziehen. Auf die Frage nach der geschätzten Höhe des Schadens reicht ein Hinweis, dass es sich um einen Firmenwagen handelt und man davon ausgehe, dass kein Bagatellschaden vorliegt. Auch der Hinweis, man sei arbeitsvertraglich verpflichtet, den Unfall polizeilich aufnehmen zu lassen, hilft ebenso wie der Verweis auf den Leasingvertrag.

Weigert sich die Polizeidienststelle dennoch, eine Streife zum Unfallort zu schicken, fragt man am besten nach dem Namen und dem Dienstgrad des Gesprächspartners. Das dient zu Beweiszwecken für Arbeitgeber, Versicherung und Leasinggesellschaft. Denn wer nachweisen kann, dass er sich um die Polizei bemüht hat, kann später nicht wegen einer angeblichen Obliegenheitsverletzung zur Verantwortung gezogen werden. Wer in Nordrhein Westfalen in einen Verkehrsunfall verwickelt ist, kann ohnehin beruhigt sein. Denn in diesem Bundesland ist per Erlass festgelegt, dass die Polizei zu jedem Verkehrsunfall unabhängig von der Schadenshöhe zu erscheinen hat.

Was aber genau ein Bagatellschaden ist, ist nicht so einfach zu beantworten

NOVOFLEET – GÜNSTIG TANKEN UND CLEVER PROFITIEREN.

Vergleichen Sie die Preise pro Liter Kraftstoff an den Zapfsäulen der großen Mineralölkonzerne mit denen unserer Niedrigpreispartner. Mit der NOVOFLEET Card profitieren Sie von Preisunterschieden von bis zu durchschnittlich 6 Cent/Liter Kraftstoff.* Mit rund 3.300 Akzeptanzstellen bundesweit ist NOVOFLEET die günstige Alternative unter den Tankkarten. Jetzt die NOVOFLEET Card beantragen unter **www.novofleet.com** oder unter der kostenfreien Serviceline **00800 700 30 200.**

Die clevere Flottenkarte.

*Siehe hierzu eine Analyse des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung (RWI) auf Basis der an das Bundeskartellamt gemeldeten Kraftstoffpreise. Die Ergebnisse werden unter www.rwi-essen.de/benzinpreisspiegel veröffentlicht. Mehr dazu auch unter www.novofleet.com. **Das Angebot richtet sich ausschließlich an gewerbliche Kunden. Die Cardgebührbefreiung gilt für die ersten 3 Monate ab Genehmigungsdatum (danach 2,– Euro pro Card/Monat).

Unter Beschuss

Sind gewerbesteuerliche Hinzurechnungen verfassungswidrig? Das Bundesverfassungsgericht muss sich nun mit dieser Frage beschäftigen.

Illustration: Tom Kaldewey

VON DETLEF G.A. JUHRICH

Schwächelnde Unternehmen können dadurch an den Rand der Insolvenz getrieben werden

Mit der Reform des Gewerbesteuerrechts im Jahr 2008 ist die Liste der dem Gewerbeertrag hinzuzurechnenden Tatbestände stark erweitert worden. Den Fuhrparkmanager interessieren hierbei besonders die vollständige Hinzurechnung von Schuldzinsen aus der Finanzierung der Fuhrparkfahrzeuge sowie die anteilige (20 %) Hinzurechnung von Miet- und Pachtzinsen sowie Leasingraten für bewegliche Wirtschaftsgüter, zu denen bekanntermaßen auch die Fahrzeugflotte gehört.

Daneben fallen noch Renten und dauernde Lasten sowie Gewinnanteile des stillen Gesellschafters (beide jeweils zu 100 %) sowie Miet- und Pachtzinsen und Leasingraten für nicht bewegliche Wirtschaftsgüter, etwa Immobilien (zu 20 %) und Lizenzgebühren (zu 25 %) unter die Hinzurechnungstatbestände. Auch diese Hinzurechnungen können Fuhrparkbetriebe betreffen. Die Summe aller Hinzurechnungen wird nach Abzug eines Freibetrages von 100.000 Euro zu 25 Prozent der verbleibenden Gesamtsumme auf das ertragsteuerliche Jahresergebnis zur Ermittlung des Gewerbesteuermessbetrages wieder aufgeschlagen.

Problem für große Fuhrparks

Für kleinere Fuhrparkbetriebe ist das kein Problem, da der Hinzurechnungsbetrag durch den recht hohen Freibetrag absorbiert wird und gewerbesteuerliche Hinzurechnungen somit gar keine oder nur eine geringe Rolle spielen. Probleme können sich jedoch bei großen Fuhrparkbetreibern, die tausend Fahrzeuge und mehr in ihrem Betriebsfuhrpark halten, die ausschließlich fremd finanziert oder geleast sind, ergeben. Denn diese zur Berechnung der Gewerbesteuerschuld wieder hinzuzurechnenden Betriebsausgaben für Finanzierungskosten und Leasingraten können, zusammen mit den übrigen Hinzurechnungstatbeständen, schnell zu einem schwindelerregenden gewerbesteuerlichen Zuschlag führen.

Sofern der Fuhrpark über eine gute Ertragskraft verfügt, ist eine derartige Erhöhung der gewerbesteuerlichen Bemessungsgrundlage zwar ärgerlich, aber noch finanzierbar. Anders sieht es jedoch bei ertragsschwachen Fuhrparkunternehmen mit hohen Hinzurechnungstatbeständen aus. Hier kann die Hinzurechnung der genannten Aufwendungen dazu führen, dass auch gewerbliche Fuhrparkbetriebe, die keinen Gewinn erwirtschaften, dennoch Gewerbesteuer in einer Größenordnung zahlen müssen, die schon den Charakter einer Übermaßbesteuerung hat und aus dem laufenden Betriebsergebnis nicht mehr finanzierbar ist. Schwächelnde Unternehmen können dadurch möglicherweise an den Rand der Insolvenz und darüber hinaus getrieben werden.

Finanzgerichte eingeschaltet

Die Frage nach der Rechtfertigung der Hinzurechnungstatbestände beschäftigt nun schon seit geraumer Zeit nicht nur die Finanzgerichtsbarkeit. Inzwischen ist auch das Bundesverfassungsgericht angerufen worden. Bereits im Jahr 2012 wurde diese Frage vor dem Finanzgericht Hamburg (Beschluss vom 29.2.2012, Az.: 1 K 138/10) verhandelt. Die hanseatischen Finanzrichter sahen die Hinzurechnung von Zinsen, Mieten und Pachten, so wie sie vom Gewerbesteuergesetz vorgegeben sind, als Verstoß gegen das Leistungsfähigkeitsprinzip und damit gegen den Gleichheitssatz des Artikel 3 GG an.

Es liege, so die Hamburger Finanzrichter weiter, ein Verstoß gegen das objektive Nettoprinzip vor. Die Gewerbesteuer solle nach dem so genannten Ist-Leistungsfähigkeitsprinzip beurteilt werden und nicht nach dem so genannten Soll-Leistungsfähigkeitsprinzip, da Paragraf 7 Satz 1 Gewerbesteuergesetz an den Gewinn als Nettogröße anknüpft. Weiter wird ausgeführt, dass der oft als Rechtfertigung angegebene Objektsteuercharakter der Gewerbesteuer ein inhaltsleerer Begriff sei. Allein fiskalische Gründe, insbesondere die Stabilisierung des Gewerbesteueraufkommens, reichen nach Erkenntnis des Senats zur Rechtfertigung der Hinzurechnungen nicht aus.

Das Finanzgericht Hamburg hat diese Rechtsfrage daher dem Bundesverfassungsgericht (BVG/Az.:1 BvL 8/12) zur Entscheidung vorgelegt. Die Hanseaten sahen dies trotz früherer Entscheidun-

gen des BVG zu den Hinzurechnungstatbeständen als zulässig an, da sich die Hinzurechnungsnormen mit der Reform 2008 erheblich geändert haben.

BFH hegt keine Bedenken

In eine ganz andere Richtung ist indes eine Entscheidung in ähnlicher Steuerrechtsache des Bundesfinanzhofs (BFH) vom 4. Juni 2014 (Az.: I R 70/12/Vorinstanz Finanzgericht Münster) gelaufen. Geklagt hatte ein Unternehmen mit Miet- und Pachtaufwand für gewerbliche Immobilien in Höhe von 51,5 Millionen Euro, wovon rund 8,3 Millionen Euro dem nicht zuletzt aufgrund der hohen Mietausgaben eher bescheidenen Betriebsgewinn zur Gewerbesteuerermittlung wieder hinzugerechnet wurden.

Der im Revisionsverfahren angerufene BFH hat sich in seinem Urteil ebenfalls mit der Verfassungsmäßigkeit der gewerbesteuerlichen Hinzurechnungen beschäftigt. Im Gegensatz zum Finanzgericht Hamburg kommt der übergeordnete Bundesfinanzhof jedoch zu dem Ergebnis, dass es keine verfassungsrechtlichen Bedenken gegen die Hinzurechnung von Miet- und Pachtzinsen sowie Leasingraten gibt und begründet dies wie folgt:

- Das BVG hat die Gewerbesteuer als auf den Ertrag des Gewerbebetriebes gerichtete Objektsteuer neben der Einkommensteuer anerkannt.
- Das Leistungsfähigkeitsprinzip gilt nicht für die Hinzurechnungen.
- Es liegt in der Natur einer ertragsorientierten Objektsteuer, dass Betriebe, die keine oder nur geringe Gewinne erzielen, durch die Hinzurechnungen in der Konsequenz einer Substanzbesteuerung zur Gewerbesteuer herangezogen werden.

Angesichts dieser eindeutigen Entscheidung des Bundesfinanzhofs können Fuhrparkbetreiber mit hohem Hinzurechnungspotential aus Finanzierungskosten und Leasinggebühren nur noch auf das Bundesverfassungsgericht hoffen. Betroffene Fuhrparkbetreiber sollten daher unter Angabe des anhängigen Verfahrens vor dem BVG Einspruch gegen belastende Gewerbesteuermessbescheide und Gewerbesteuerbescheide einlegen und das Ruhen des Verfahrens bis zu einer Entscheidung beantragen.

Aber: Eine Aussetzung der Vollziehung derart belastender Gewerbesteuerbescheide wurde in der Vergangenheit vom Bundesfinanzhof abgelehnt und dürfte daher wohl auch künftig keine Aussicht auf Erfolg haben. Das bedeutet, dass die geforderte Gewebesteuer zunächst in voller Höhe zu entrichten ist und erst nach positivem Gerichtsentscheid der strittige Teil zurück erstattet wird.

Trotz der bisher eher trüben Aussichten vor der Finanzgerichtsbarkeit sind derzeit weitere Verfahren anhängig. Vor dem Finanzgericht Münster wird in einem Musterverfahren gegen gewerbesteuerliche Hinzurechnungstatbestände geklagt. Darüber hinaus laufen zwei Revisionsverfahren vor dem Bundesfinanzhof, hier werden ebenfalls Hinzurechnungsnormen in Frage gestellt. Die gewerbesteuerlichen Hinzurechnungen stehen stark unter Beschuss. Möglicherweise geraten sie ins Wanken. Die Antwort kann letztendlich nur Karlsruhe liefern.

Weitere Verfahren sind anhängig

Der A.T.U Rundum-Service für Ihren Fuhrpark
Autoglas bei A.T.U:
Mit mehr als 600 Standorten garantiert
in der Nähe Ihres Fuhrparks
» Autoglas-Austausch
» Steinschlag-Reparatur
» Vor-Ort-Service
» Hol- und Bringservice
Goldene Flottina 2012
Erster Platz in der Kategorie „Beliebteste freie Werkstatt"
www.atu.de/b2b oder unter +49 (0) 180 6 27 27 28 981*
* vodafone 0,20 Ct. je Anruf aus dem dt. Festnetz, max. 0,60 Ct. je Anruf aus den dt. Mobilfunknetzen
ATU
Die Nr.1 Meisterwerkstatt

App geht´s

Fuhrparkmanager suchen ihr Glück zwischen persönlicher Beratung und effizienter Kommunikationstechnologie.

VON SABINE BROCKMANN

Beim Stichwort „Individualität“ hingegen horchen viele Fuhrparkmanager auf

Jahr für Jahr müssen sich die Anbieter von Fuhrparkmanagement und Leasing etwas mehr strecken, um den Ansprüchen ihrer Kunden gerecht zu werden. Dabei sind diese gar nicht mal übertrieben hoch, doch der Grad der Professionalisierung unter den Flottenchefs steigt kontinuierlich. Fuhrparkmanager lassen sich nicht für dumm verkaufen, sie wissen genau, was sie wollen, und platte Werbeaussagen von Anbietern werden bestenfalls mit einem abschätzigen Schulterzucken quittiert.

Beim Stichwort „Individualität“ hingegen horchen viele Fuhrparkmanager auf. Wenn sich ein Dienstleister, sei es eine Fullservice-Leasinggesellschaft, eine Hersteller-Gesellschaft oder ein Management-Anbieter, Zeit nimmt, genau zuhört und Bereitschaft zeigt, die Fuhrparksituation bei seinem Kunden genau zu analysieren, bevor er Lösungsvorschläge präsentiert, dann hat er gute Karten beim Fuhrparkchef. Der braucht nämlich keinen Verkäufer, sondern einen Branchenprofi, mit dem er auf Augenhöhe diskutieren kann.

Die Profis unter den Fuhrpark-Anbietern wissen das längst und haben sich darauf eingestellt. Christian Schüßler, Outside Sales Leader bei GE Capital Fleet Services, zum Beispiel, hat seine Hausaufgaben gemacht und ist zu dem Ergebnis gekommen: „Der Beratungsbedarf wird noch mehr als bisher in den Vordergrund treten, da die strategische Ausrichtung einer permanenten Analyse unterzogen wird. Fuhrparkverantwortliche wünschen sich proaktives Co-Management von ihren Leasinggesellschaften, um ganzheitliche und messbare Kostensenkungen zu generieren.“ Auch Mobility Concept stellt sich der Herausforderung einer hochwertigen individuellen Beratung. „Bei Beratung und Service liegt unserer Erfahrung nach der Fokus auf Qualität und einer individuellen bedarfsgerechten Lösung. Diese muss sich im Laufe einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit monetär positiv für den Kunden auswirken“, so das Konzept von Mobility Concept-Geschäftsführer Naveen Kohli.

Nachhaltig Kosten senken

Mit der angesprochenen monetären Auswirkung sind die Einsparungen im Fuhrparkbudget gemeint, die eine professionelle Fuhrparkberatung nach sich ziehen sollte. Und hierauf liegt auch der Fokus der Fuhrparkmanager: Nicht vorne bei niedrigen Leasingraten sparen, sondern unterm Strich bei der Betrachtung der Gesamtkosten,

Foto: MEV
Illustration: Tom Kaldewey

also den sogenannten Total Cost of Ownership (TCO). Da sind immer mehr Fuhrparkmanager schon mal bereit, ein paar Euro mehr in den Flottendienstleister zu investieren, wenn dessen Gesamtleistung schließlich zu einer Senkung der Mobilitätskosten führt. Christian Harbeck, Vertriebsleiter Flotten bei der Autobank, bringt die Rechnung auf den Punkt: „Vor allem der Dienstleistungsgedanke steht bei immer mehr Flottenentscheidern im Vordergrund, da sie in der Vergangenheit teilweise festgestellt haben, dass eine billige Leasingrate gleichbedeutend mit einer schlechteren Servicequalität ist."

Unrealistischen Dumpingpreisen hat auch Arval den Kampf angesagt. Das CVO-Barometer, eine regelmäßig durchgeführte Marktforschung des Anbieters habe, so Arval-Director Marcus Schulz, ergeben, dass der Ansatz der TCO immer mehr Beachtung in den deutschen Flotten finde. Folgerichtig lautet die Erkenntnis daraus bei ihm: „Die Fuhrparkentscheider in Deutschland haben ein Bewusstsein dafür entwickelt, dass die tatsächlichen Kosten für ein Fahrzeug durch seine Nutzung und nicht durch den Preis aus dem Leasingangebot entstehen."

Alternative Mobilitätskonzepte

Neben solchen Ansprüchen an die Partner im Fuhrparkgeschäft treiben Fuhrparkmanager weitere, ganz konkrete Fragestellungen um. Denn das Aufgabenspektrum umfasst inzwischen längst nicht nur die Beschaffung, Verwaltung und Vermarktung von Fahrzeugen, sondern beinhaltet inzwischen alle Fragen rund um die Mobilität von Mitarbeitern eines Unternehmens. Unter Kosten- und Effizienzgesichtspunkten ist der Fuhrparkchef heute nämlich Mobilitätsmanager und hat dafür Sorge zu tragen, dass beispielsweise der Vertriebsleiter mit Flugzeug, Bahn und Mietwagen pünktlich beim Kundentermin ist. Oder dass 300 Mitarbeiter, denen ein Pool von 50 Fahrzeugen zur Verfügung steht, im erforderlichen Zeitraum mobil sind, dienstlich wie auch privat.

Corporate Carsharing nennt man das. Und das wird vor allem von den herstellerabhängigen Leasinggesellschaften als treibendes Thema in diesem Jahr voran gestellt, die diese Dienstleistung selbst anbieten. Alphabet gehört dazu, ebenso wie Daimler Fleet Management und die Volkswagen Leasing. „Immer mehr Fuhrparkverantwortliche beschäftigen sich mit Sharing- und Nachhaltigkeits-Konzepten. Corporate Carsharing und e-Mobility sind deshalb längst nicht mehr nur Trends – sie etablieren sich weiter auch in Fuhrparks", so das Credo von Ursula Wingfield, der Vorsitzenden der Geschäftsführung von Alphabet Deutschland.

Auch Daimler Fleet Management-Vertriebsleiter Philipp Berg beobachtet ein zunehmendes Interesse an innovativen und ganzheitlichen Fuhrparklösungen: „Um Kosten einzusparen, ist der Bedarf nach effizient einsetzbaren Mobilitätslösungen, wie dem Corporate Carsharing, für Fuhrparkbetreiber relevant geworden." Während die Fuhrpark-Töchter von BMW und Mercedes bereits seit einigen Jahren marktreife Konzepte für diese ganzheitliche Form der Mobilität anbieten, geht die Volkswagen Leasing bislang nur vorsichtige Schritte in diese Richtung. Der Bedarf ist jedenfalls da, das hat auch Gerhard

Der Fuhrparkchef ist heute nämlich Mobilitätsmanager

So schnell haben Sie noch nie verkauft!

Kaum drin, schon weg …

Bei Autobid.de warten europaweit mehr als 25.000 registrierte Kfz-Händler in 40 Ländern auf Ihre Fahrzeuge. Weit über 100.000 verkaufte Fahrzeuge pro Jahr sprechen da für sich. Wann gehen Sie auf Nummer sicher und vermarkten Ihre Gebrauchtbestände und Flotten in einer der täglichen Live- und Online-Auktionen? Unser Kundenberater besucht Sie gerne und plant mit Ihnen den schnellstmöglichen Geschäftserfolg.

Jetzt informieren: +49(0)611 44796-55 oder www.autobid.de

Auktion & Markt Auktionen Seit 1988

autobid.de auto-auktionen

Autobid.de ist eine Marke der Auktion & Markt AG

Interessant ist auch die Einschätzung der Anbieter beim Thema Elektromobilität

Künne, Sprecher der Geschäftsführung der Leasinggesellschaft bereits wahrgenommen: „Es ist ein Trend hin zu integrativen Mobilitätslösungen festzustellen. Der Fuhrparkmanager wird zum Mobilitätsmanager. In diesem Kontext gewinnt auch das Thema Corporate Carsharing an Bedeutung, um das Poolfahrzeugmanagement effektiver zu gestalten."

Dass DB Rent, der Vorreiter in Sachen integrierte Mobilität, die Zukunft betrieblicher Mobilität in der Verknüpfung aller Verkehrsträger sieht, versteht sich von selbst. Geschäftsführerin Sylvia Lier ist überzeugt: „Zukünftig wird die Verknüpfung von Verkehrsträgern zu für den Kunden einfachen und kostenoptimierten Mobilitätsketten im Fokus stehen. Neben dem klassischen Flottengeschäft werden Produkte wie Carsharing und Fahrradvermietung und deren Verknüpfung mit der Bahn-Card immer wichtiger. Mit Konzepten wie Corporate Carsharing in Verbindung mit Flinkster wird noch besser auf die Bedürfnisse der Flottenkunden eingegangen werden müssen."

Geteilte Meinung über E-Autos

Interessant ist auch die Einschätzung der Anbieter beim Thema Elektromobilität. Zweifellos zeigen sich die Autobauer nach wie vor begeistert von der Idee der batteriebetriebenen Fahrzeuge. Müssen sie auch, denn im internationalen Wettbewerb hinken sie inzwischen ordentlich hinterher. Der Firmenwagenmarkt und hier insbesondere die Carsharing-Flotten geben Grund zur Hoffnung. Denn die bisher nur homöopathischen Zulassungszahlen von Elektrofahrzeugen schlagen sich zum größten Teil in diesen Teil-Flotten nieder. BMW versucht, seinen i3 vor allem beim Corporate Carsharing unterzubringen, Daimler setzt seinen e-Smart beim Carsharing-Modell Car2Go ein und Citroën, mit Multicity der einzige reine e-Carsharing-Dienstleister, lässt rund 350 C-Zero lautlos über die Straßen Berlins gleiten.

So erklärt sich auch, dass Alphabet Carsharing und Elektromobilität immer in einem Atemzug nennt und sogar in der Dienstleistung „Corpoarate e-Carsharing" zusammenführt. Diese Business-Mobility Lösung habe man, so Wingfield, bereits in zahlreichen Unternehmen umgesetzt und werde sie auch in diesem Jahr konstant vorantreiben.

Diese unbeirrte Haltung gegenüber den Stromern teilen allerdings nicht alle. Andere Flottenanbieter, die nun nicht gerade Elektromobile aus dem eigenen Haus vermarkten müssen, sprechen eher von Ernüchterung hinsichtlich der E-Fahrzeuge in der betrieblichen Mobilität. Jochen Seitz, Gesamtleiter Fuhrparkmanagement bei Raiffeisen-Impuls, nennt als Gründe dafür die hohen Anschaffungskosten, das dünne Netz an Ladesäulen und die geringen Nutzungsradien dieser Fahrzeuge. Aus denselben Gründen und den aktuell zusätzlich gesunkenen Kraftstoffpreisen sieht auch der Geschäftsführer der Deutsche Leasing Fleet, Michael Velte, das Thema E-Mobility „auf der Prioritätenliste der Fuhrparkmanager eher nach unten rutschen".

Allerdings darf man von dieser eher reservierten Haltung vieler Fuhrparkmanager gegenüber der Elektromobilität nicht auf mangelndes Umweltbewusstsein schließen. Ganz im Gegenteil: Verbrauchsarme Fahrzeuge und solche mit niedrigem CO2-Ausstoß genießen in deutschen Flotten höchste Bedeutung. Nicht umsonst haben viele Fuhrparkbetreiber in den vergangenen Jahren bewusst das Kriterium „CO2-Emmission" in ihre Car policy aufgenommen.

Prozessoptimierung

Während die autonahen Flottenanbieter ihren Kunden die strategische Ausrichtung auf die richtigen Fahrzeuge unterstellen, so schreiben die reinen Fuhrparkmanagement-Anbieter ihren Kunden vielmehr die Konzentration auf die Wirtschaftlichkeit der Prozesse zu. HLA Geschäftsführer Matthias Rotzek sieht nach wie vor die die klassischen Verwaltungsthemen im Fokus bei seinen Kunden: „Kostenoptimierung, kundeninterne Prozessentlastung und Nutzerkomfort sind nach wie vor die klassischen Kernthemen bei Fuhrparkbetreibern." Darauf habe er sich mit seinem Team ausgerichtet.

Dass Kostenoptimierung keineswegs gleichzusetzen ist mit günstigen Leasingkonditionen, pfeifen inzwischen die sprichwörtlichen Spatzen von den Dächern.

Dreh und Angelpunkt für schlanke Prozesse wiederum sind leistungsfähige IT-Systeme für die Kommunikation und die Verwaltung. Die Qualität solcher Systeme bemisst sich an der Fähigkeit, sich zu vernetzen sowie den Möglichkeiten, Schnittstellen zu anderen Systemen zu bilden. Dies gewinnt deshalb an Bedeutung, weil das gesamte Flottengeschäft in hoher Geschwindigkeit an Komplexität zugelegt hat. Zum Beispiel arbeiten viele Fuhrparkmanager mit mehreren Leasinggesellschaften zusammen, viele haben auch Fullservice-Leistungspakete entbündelt und beziehen Einzelleistungen von unterschiedlichen Partnern. Die dadurch in Teilen besser verhandelten Konditionen dürfen allerdings nicht gleich wieder durch erhöhte Verwaltungskosten aufgefressen werden, sonst ist der erhoffte wirtschaftliche Effekt wieder dahin.

Vor allem Fuhrparkmanagement-Dienstleister, die es durch Multi-Bidding-Verfahren geradezu darauf anlegen, die besten Konditionen bei unterschiedlichen Anbietern zu ermitteln, mahnen solche Systeme an. „Die Zukunft im Fuhrpark liegt in der intelligenten Vernetzung und Anbindung der verschiedenen Software-Systeme", bringt es Thomas Mitsch, Geschäftsführer der Fuhrparkmanagementgesellschaft Coralix, auf den Punkt. Konkret bedeute dies: „Als Fuhrparkdienstleister muss man neben einem hohen Service auch modernste Software-Technologie dem Kunden zur Verfügung stellen können. Der Verantwortliche für den gewerblich genutzten Fuhrpark möchte Daten nicht nur erfassen, sondern aus diesen Daten auch konkrete Prognosen und echte Handlungsempfehlungen für sein Fuhrparkmanagement ableiten können. Die Nachfrage nach modernen Internetlösungen zur Abwicklung des Fuhrparks wird also weiter steigen."

Auch Matthias Engel, Vertriebsleiter des deutschen Ablegers der amerikanischen Fleetmanagement-Gesellschaft ARI Fleet, platziert ein leistungsfähiges Reportingsystem, das alle Dienstleistungspartner bündelt, ganz oben auf der Prioritätenliste seiner Kunden. Und weil inzwischen selbst klassische Fullservice-Leasinggesellschaften nicht mehr die Augen davor verschließen können, dass Fuhrparkmanager Preise vergleichen, Konditionen verhandeln und sich ihre Partner selbst aussuchen, hat Athlon Car Lease die Flucht

nach vorne ergriffen: „Immer mehr Fuhrparkleiter arbeiten aufgrund des Kostendrucks mit mehreren Leasinggesellschaften zusammen. Dabei sind die Servicelevel oft unterschiedlich, auch wenn vermeintlich das Gleiche vereinbart ist. An Bedeutung gewinnt dabei die Herausforderung, alle Daten und Reports verfügbar zu haben. Deshalb kommt immer wieder die Frage nach einer Fuhrparkverwaltungssoftware auf." So der nüchterne Blick von Roland Meyer, Country Manager bei Athlon Car Lease.

App-gefahren

Fuhrparkmanager und Fahrer, die mit ihren Dienstleistern vollständig oder fast vollständig online kommunizieren – sei es bei der Fahrzeugkonfiguration und im Bestellprozess oder für die Datenanalyse im Online-Reporting – wollen diese Vorzüge verstärkt auch unterwegs genießen. Das haben auch Leasing- und Fuhrparkmanagement-Anbieter verstanden und antworten auf das Bedürfnis nach mobiler Kommunikation mit zahlreichen nützlichen Apps und verschiedenen Social Media Aktivitäten.

Ganz vorne mit dabei ist Arval: Nach eigenen Angaben können Fuhrparkmanager und Dienstwagenfahrer noch in diesem Jahr von der sogenannten „ Arval Smart Experience", einem Online-Tool für Fuhrparkmanager und Firmenwagenfahrer, profitieren. Dieses stehe den Nutzern jederzeit und überall zur Verfügung und umfasse insgesamt fünf Tools und Apps: Zwei für die Zielgruppe der Fuhrparkmanager und zwei für die Dienstwagennutzer sowie die Social Media Aktivitäten von Arval.

Doch auch die Bahn-Tochter DB-Rent hat verstanden, dass man Mobilität nicht nur auf Rädern, sondern auch mit Kommunikationsfeatures verkaufen kann. Lier stellt ihren Firmenkunden eine App in Aussicht, die alle für den Kunden relevanten Daten zu seinem Mobilitätsprodukt aktuell bereitstellen kann. Diese App soll dem Kunden im Falle einer Panne auch den nächstgelegenen Flinkster Carsharing Standort oder eine vorhandene Call a Bike-Station anzeigen, damit dieser seine Fahrt auch ohne Firmenwagen fortsetzen kann.

„Access GE" heißt das Konzept, mit dem GE Capital Fleet Services seine Kunden zu einer engen Insider-Gemeinschaft zusammenführen will. Nicht unbedingt die Erweiterung der Servicepalette oder der Management-Leistungen steht hier im Vordergrund, sondern die Kommunikation. „Mit dem Tool werden wir die Erfahrungen und das Wissen des Konzerns weiterhin für unsere Kunden zugänglich halten und darüber hinaus auch eine Plattform anbieten, auf der sich Kunden untereinander vernetzen können", so die Erläuterung von Vertriebsleiter Schüßler zu den Innovationen 2015.

Mit den zahlreichen neuen Apps können Fahrer und Fuhrparkmanager Standardprozesse, wie zum Beispiel die Führerscheinkontrolle, Terminvereinbarungen oder Schadenprozesse, ganz einfach einleiten. Eine parktische Sache, die die Ideale von Mobilität weit über das klassische Autofahren hinaus interpretiert und Geschäftsleute jederzeit und überall miteinander vernetzt.

Doch dies gilt – wohlgemerkt – lediglich für Standardprozesse. Geht es um strategische Fragen oder Fuhrparkberatung schätzen Fuhrparkmanager die oben genannte individuelle, maßgeschneiderte Lösung, die im persönlichen Gespräch entwickelt wird. Diese Art Dienstleistung hat wohl Fleet-Art-Geschäftsführerin Sigrid Reschke im Hinterkopf, wenn sie die persönliche Ausrichtung der erst im vorletzten Jahr gegründeten Fuhrparkmanagement-Gesellschaft in den Kontrast zu unpersönlichen Callcentern und Apps darstellt: „Entgegen diesem Trend stellen wir die Service- und Komfortleistungen für Fuhrparkbetreiber und Fahrzeugnutzer in den Vordergrund. Prozesse und Kommunikation werden kundenindividuell gestaltet, sodass die jeweiligen Bedürfnisse optimal abgedeckt werden. Weg vom automatisierten Standard, hin zu Service am Kunden."

Die Innovationen der wichtigsten Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften für die mobile Kommunikation, aber auch für das Management von Mobilität in Unternehmen, haben wir für Sie auf den Seiten 22 und 23 zusammengetragen.

In Zukunft bestens fahren.

Über 7.000 Fuhrparkmanager mittlerer und großer Flotten vertrauen bereits gut 500.000 Fahrzeuge den erfahrensten Spezialisten der Branche, den VMF-Mitgliedern, an.

Mit der breit gefächerten Expertise sind die VMF-Mitglieder Ihr sicherer Partner in allen komplexen Prozessen rund um das effiziente Fuhrparkmanagement und herstellerneutrale Fullserviceleasing. Fair, wirtschaftlich und transparent.

www.vmf-fuhrparkmanagement.de

ALD Automotive
ARVAL BNP PARIBAS GROUP
ATHLON CAR LEASE
Deutsche Leasing
GE Capital
MOBILITY CONCEPT Member of UniCredit
LeasePlan It's easier to leaseplan

Preferred Partner des VMF
ControlExpert
ARAL

Alles vernetzt

Die Anbieter haben viele neue Fäden im Netz der Kommunikation ebenso wie der Mobilität gesponnen.

VON SABINE BROCKMANN

Blickt man auf die Palette der Produktinnovationen 2015 im Leasing und Fuhrparkmanagement, so präsentiert sich ein bunter Mix aus neuen Kommunikationslösungen, Optimierungen bestehender Online-Tools und ein paar zusätzlichen Services im operativen Geschäft. Ein ganz großer Wurf scheint dieses Jahr nicht dabei zu sein, doch für den Flotten-Alltag mögen die vielen neuen Apps, das bei vielen Anbietern ausgeweitete Online-Reporting und die zunehmende Zahl an Lösungen für die vernetzte Mobilität wertvolle Impulse darstellen. Unsere Zusammenfassung in Stichpunkten gewährt einen ersten Überblick, die Frage nach den Details zu manch einer Innovation direkt beim Anbieter lohnt sich ganz gewiss.

Non-Captives

akf servicelease
- Ausweitung der Langzeitmiete im Interims
- Fuhrpark
- Neue Vertragssoftware

ALD Automotive
- Neuer Servicebaustein für UVV-Prüfung
- Innovationen im Mobility-Service
- Service-App „ALDmobile“ in Kürze auch für Windows-Phone Nutzer verfügbar
- Online-Konfigurator für kleinere Fuhrparks ohne eigenes Rahmenabkommen
- Neue Version des Fleet Information Online Reportings (FIO)

Arval Deutschland
- „Arval Driver Solutions“ für die Fahrerbetreuung durch den Fuhrparkdienstleister
- „Arval Smart Experience“: fünf neue Tools und Apps für Fuhrparkmanager und Dienstwagennutzer
- Neue Social Media Aktivitäten

Athlon Car Lease Germany
- Innovationen in der Beratungsleistung und bei der Langzeitvermietung

Autobank
- „Absicherung“ gegen Rücknahmeschäden bei der Fahrzeugrückgabe
- Vollumfängliches Rund-um-Sorglos Paket

DB Rent
- Einführung einer App für Firmenkunden, die alle relevanten Daten zum Mobilitätsprodukt aktuell bereitstellen kann und den Kunden im Falle einer Panne auch den nächstgelegenen Flinkster Carsharing Standort oder eine vorhandene Call a Bike-Station anzeigen
- Weiterentwicklung der Zusammenarbeit mit dem DB Personenverkehr für die verbesserte Vernetzung mit dem Schienenverkehr

Deutsche Leasing Fleet
- Neues Angebotssystem „Miles-Web-Solution“ für die Online-Konfiguration
- Ausbau der „Miles-Web-Solution“ zur Portallösung für die Abbildung des gesamten Prozesses von der Bestellung über die Laufzeit bis hin zur Neubeschaffung

GE Capital Fleet Services
- Schwerpunkt Kommunikation und Informations-, und Wissensaustausch via „Access GE“, eine Plattform, auf der sich Kunden untereinander vernetzen und Wissen austauschen können
- Mehr Transparenz zu tatsächlichen Emissionen und Kraftstoffverbräuchen im Fuhrpark

Lease Plan Deutschland
- Minimierung/Abgabe von Risiken durch alternative Deckungskonzepte
- Innovationen beim Consulting-Projekt Risk Management und der Mobilitätsmanagementberatung
- Neue Betreuungsleistung Mobilitätsbudget, mit der sich die Konfiguration eines kleineren Fahrzeugs erstmals auch für Fahrer finanziell lohnen kann und die somit Anreize setzt, das Fuhrparkbudget nicht vollständig auszureizen

Mobility Concept
- Innovationen in der Beratung, beim Reporting und bei Online-Tools
- Neue Anbieter und Dienstleistungen für Tankkarten und Führerscheinkontrolle
- Neue, maßgeschneiderte Lösungsansätze im Bereich der Poolfahrzeugverwaltung

Raiffeisen-Impuls
- Neues Reportingtool mit vielen Mehrwerten
- Einführung eines Onlinekalkulators auf kundenspezifischer Policy-Ebene
- Neue Interimsmietwagen (Mezzo) zu günstigen Konditionen

Sixt Leasing
- Automatisierter Bestell-, und Freigabeprozess mit integriertem Konfigurator, Baubarkeitsprüfung, Bestellfreigabe, Bestellung und Auslieferung; termingerechte Information aller Beteiligten, Dokumentation aller Prozessschritte
- App mit Informationen zum Fahrzeug, Meldung von Kilometerständen, Möglichkeiten zur Schadenmeldung mit allen notwendigen Daten und Fotos, Werkstattsuche mit Hinterlegung eigener präferierter Werkstätten usw.
- Optimierung des Schadenmanagements und -reportings

Rein und raus

Unser diesjähriges Stimmungsbarometer für den Leasing- und Fuhrparkmanagementmarkt zeichnet sich durch einige Neuzugänge aus. Zwar bleibt im harten Kern der erfahrenen Anbieter, vor allem im Fullservice-Segment, alles beim Alten, aber bei den spezialisierten Dienstleistern ist Bewegung drin. So haben sich im Laufe des letzten Jahres zahlreich neue Anbieter für reine Management-Lösungen etabliert. Die ARI Fleet Germany zum Beispiel kommt aus den USA und will im deutschen Markt Fuß fassen. Fleet.art möchte den Schwerpunkt auf die ganz persönliche und individuelle Kundenbetreuung legen.
Viele weitere Anbieter haben ihr Profil soweit geschärft, dass sie – selbst wenn sie schon länger im Markt aktiv sind – sich mit einer eigenen Positionierung vorstellen möchten. Dazu gehören zum Beispiel Coralix, Expert Automotive, FAC Concept Fleet and Car oder der Volkswagen-nahe Händlerverbund Fleetcar + Service Community.
Erstmals in diesem Jahr haben wir neben den Leasinggesellschaften der deutschen Automobilhersteller auch die Finanzdienstleister einiger Importeursmarken um ihre Angebote für Flottenkunden gebeten. Die Resonanz ist gemischt, doch immerhin Kia, Mazda und Renault haben die Chance genutzt, sich mit Produktinnovationen zu positionieren. Diese beschränken sich zwar zumeist auf neue Fahrzeugmodelle, doch das ein oder andere Servicemodul für das Fuhrparkmanagement findet sich auch bereits bei den Autobauern.
Zurückgezogen aus dem Flottenmarkt hat sich die IKB Leasing, die sich auf ihr Kerngeschäft, das Leasing von Maschinen und Anlagen, konzentrieren will.

Captives

Alphabet Fuhrparkmanagement
- Integration weiterer Fahrzeugmodelle in die Alpha-City-Flotte
- Vernetzung der beiden Produkte Alpha Electric und Alpha City
- Beteiligung an einem Projekt für Elektromobilität in Berlin und Brandenburg (Initiative E Berlin Brandenburg)
- Entwicklung einer App, die das Angebot verschiedener Verkehrsträger verknüpfen und Nutzern die Planung und Abwicklung ihres gesamten Mobilitätsbedarfs ermöglichen soll
- Hybride Tank- und Ladekarte, die im nächsten Schritt zu einer Mobilitätskarte mit Bezahlfunktion ausgebaut wird
- Führerscheinkontrolle per Smartphone-App
- Ausbau des Mietwagenangebots Alpha Rent

BMW Bank
- Attraktive Raten, Service- und Versicherungspakete für die Dienstwagennutzer in kleinen oder mittelständischen Unternehmen
- Intensivierung der Betreuung der Handelsorganisation mit Key Account Managern sowie einem Spezialistenteam für Businesskunden

Daimler Fleet Management
- Corporate Carsharing für eine flexible und effizientere Nutzung der Pool-Fahrzeuge

Kia Fleet Services
- März 2015: Neuer Kia Sorento
- Herbst 2015: Neuer Kia Optima

Mazda Finance
- Ausbau des modularen Fullservice-Leasing mit weiteren Komponenten wie Winterreifen und Tankkarten
- Drei neue Modelle: Der Kleinwagen Mazda2, der Kompakt-SUV CX-3 und der Roadster MX-5
- Zwei umfangreichen Modellpflegen bei Mazda6 und dem SUV CX-5

RCI Banque Deutschland / Renault
- Neuer Renault Espace (April 2015) mit passenden Finanzdienstleistungen

Volkswagen Leasing
- Weiterentwicklung des Fullservice-Portfolios
- Charge & Fuel-Card, mit der sowohl Strom geladen als auch Kraftstoff getankt werden kann + Charge & Fuel-App

Fuhrparkmanagementgesellschaften

ARI Fleet Germany
- Umfassende und interaktive Reportinglösungen
- Serviceangebote für komplexe Flotten mit Schwerpunkten im Nutzfahrzeugbereich
- Fortführung des Tranfers des nordamerikanischen Modells in den deutschen Markt

Belmoto
- Sonderkonditionen bei der Langzeitmiete mit ausgewählten Marken

Car Professional Management
- Auf Kundenbedürfnisse individuell ausgerichtete Neuerungen als bewährte Vorgehensweise

Coralix
- Zertifizierung von klaren ökonomisch und ökologisch ausgerichteten Fuhrparks mit der Auszeichnung Eco-Fleet

Expert Automotive
- Weiterer Ausbau des TCO-Reportings im Bereich Pkw und Nutzfahrzeuge. Zusätzliche Ausweitung der TCO-Darstellung auf Flurförderzeuge
- Monitoring des Fahrzeugzustandes während der Fahrzeugnutzung, um Überraschungen bei den Rückgabekosten zu vermeiden
- Optimierung des IT-Moduls Abrechnungsmanagement, um für den Kunden eine beleglose, transparente Datenübermittlung zu gewährleisten – unter Berücksichtigung der Unternehmens-/Konzernstruktur

FAC Concept Fleet and Car
- Einführung einer neuen Verwaltungssoftware zur Effizienzsteigerung der Prozesse

Fleet.art
- Wider den Trend unpersönlicher Services (Callcenter oder Ticketingsysteme via E-Mail)
- Kundenindividuelle Gestaltung der Prozesse und der Kommunikation, weg vom automatisierten Standard, hin zu Service am Kunden

Fleetcar + Service Community
- Erweiterung der App für Smartphones um eine Funktionen zur Erstellung und Speicherung einer elektronischen Schadenakte sowie Werkstatt-terminvereinbarung
- Zusammenarbeit mit einem bundesweit aufgestellten Netzwerk von Fachanwälten für Verkehrsrecht

HLA Fleet Services
- Neuer Multi-Supplier-Konfigurator für Leasing- und für Kauffuhrparks, in dem die Car policy des Kunden vollumfänglich abgebildet werden kann und die Konditionen der unterschiedlichen Leasinggeber kundenindividuell hinterlegt werden können

Inter-Carat Fleet Management
- Ausweitung des Online-Portals um mehr Einfluss und Kontrolle des Kunden auf die Arbeit seines Dienstleisters

Panopa Fleet Management
- Transparente Prozesse und ein lückenloses Reporting

Sixt Mobility Consulting
- Consulting App mit Informationen zum Fahrzeug, Meldung von Kilometerständen, Möglichkeiten zur Schadenmeldung mit allen notwendigen Daten und Fotos, Werkstattsuche mit Hinterlegung eigener präferierter Werkstätten usw.
- Automatisierter Bestell-, Ausschreibungs- und Freigabeprozess mit integriertem Konfigurator und Teilnahme an Online-Auktionen bei mehreren Leasinggesellschaften
- Markteinführung eines globalen Reporting Tools mit der Möglichkeit zur Validierung von Daten aus bestehenden Reports sowie mit kundenindividueller Anpassung

Leasing-/Fuhrparkmanagementanbieter und ihre Leistungen

Firma	akf servicelease GmbH	AutoLeasing D GmbH	Alphabet Deutschland	ARI Fleet Germany GmbH	Arval Deutschland GmbH	Athlon Car Lease Germany GmbH & Co. KG	ATLAS-AUTO-LEASING GmbH	belmoto GmbH	BMW Bank GmbH	CARAT Fuhrparkmakler	carmobility GmbH	Car Professional Fuhrparkmanagement und Beratungsgesellschaft mbH & Co. KG	CONLINK Leasing GmbH & Co. KG	CORALIX Fleet Solutions	Daimler Fleet Management	DB Rent GmbH	Deutsche Leasing Fleet GmbH	expert automotive GmbH
Angebote/Services																		
Offene Kalkulation	■	■	■	■	■	■	■	■		■	■	■ [4]	■	■	■	■	■	■
Geschlossene Kalkulation	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■ [4]	■	■	■	■	■	
Istkosten-Abrechnung	■	■	■	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■
Sale-and-lease-back	■	■	■	■	■	■	■		■	■		■ [4]	■		■		■	■
Langzeitmiete (mind. 3 Monate)	■	■	■	■	■	■	■	■	■ [3]	■	■	■	■		■	■	■	■
Kurzzeitmiete		■	■	■	■		■	■	■ [3]	■	■	■	■		■	■	■	■
Finanzleasing	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■ [4]	■		■		■	■
Wichtige Full-Service-Bausteine																		
Fz.-Beschaffung, Zulassung, Logistik	■	■	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Reparatur/Wartung via Markenwerkstatt	■	■	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Reparatur/Wartung via freies Werkstattnetz	■		■	■	■ [1]		■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Reifenmanagement	■	■	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Tankkarten (wie viele?)	4	2	3	4	2	4	3		2	4	2	4	4	8	3	4	8	3
Versicherungsservice	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Schadenmanagement	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Präventives Risk Management	■	■	■		■	■	■	■		■		■	■	■	■	■	■	■
GEZ (angepasster Service seit Neuordnung ab 1.1.2013)?	■	■	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Kfz-Steuer	■	■	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Fuhrparkmanagement																		
Web-Reporting?**	■	■	■	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■
Online-Fahrzeugbestellung?	■	■	■	■	■	■	■	■		■	■			■	■	■	■	■
Komplett-Abwicklung über Internet?	■	■	■			■	■	■		■	■				■	■	■	■
Länderübergreifende Services?	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■		■		■	■		■	
Bekommt der Kunde festen Ansprechpartner zugeteilt?	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
24-h-Service-Hotline?	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Erstellung einer Car Policy?	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Stellung einer Fuhrpark-Verwaltungssoftware?	■	■		■	■	■	■	■		■	■	■		■	■	■	■	■
Ersatzwagen ohne Aufpreis?	■	■			■ [2]	■	■	■	■	■	■			■	■	■	■	
Rechnung vorkontiert nach Bedürfnissen des Kunden?	■	■	■	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■
Vorzeitige Fahrzeugrückgabe***		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
Führerscheinkontrolle (elektronisch)	■	■	■	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■
Gibt es Richtlinien für eine Faire Fahrzeugbewertung, Faire Fahrzeugrücknahme?	■	■	■	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■
Beratung (Strategieentwicklung, Wirtschaftlichkeitsanalysen usw.)	■	■	■	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■
Verwaltung von UVV-Prüfungen	■	■	■	■			■	■		■	■	■	■	■		■	■	■
Initiativen für nachhaltige Mobilität	■	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Gebrauchtwagenvermarktung																		
Verkauf an GW-Händler	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Verkauf an Privatpersonen	■	■			■	■		■				■				■	■	
Eigene Gebrauchtwagen-Outlets (Anzahl)	3	3				1										3	1	
Eigene Online-Plattform für Gebrauchtwagen	■	■		■	■	■		■			■	■	■		■	■	■	
Erwerb des eigenen Dienstfahrzeugs durch den Mitarbeiter nach Vertragsende	■	■		■	■	■	■	■		■	■	■	■	■		■	■	■
Kooperation mit prof. GW-Anbietern (Verkauf oder Versteigerung online oder physisch)	■	■	■	■		■	■		■	■	■		■	■	■	■		■

** Beim Web-Reporting kann der Kunde jederzeit online auf aktuelle Reportings zugreifen bzw. diese downloaden.

*** Die Frage „Vorzeitige Fahrzeugrückgabe“ sollte nur dann mit „ja“ beantwortet werden, wenn der Leasingvertrag diese Möglichkeit schon zu Laufzeitbeginn einräumt und entsprechende Regelungen getroffen werden.

[1] teilweise; [2] im Kaskofall; [3] BMW Rent; [4] Leistung bei Bedarf über gewählte Leasingges.; [5] im Kundenauftrag; [6] auf Kundenwunsch; [7] für Transport u. Unfall; [8] über verschiedene Dienstleister möglich; [9] über Tochterges. Euromobil; [10] über Händlerpartner; [11] Ersatzmobilität im Rahmen von W&V; [12] ausschl. über Händlerpartner des VW Konzerns + Auto Europa Bank Händler

	FAC Concept	**FCA Bank** Deutschland GmbH	**fleet.art Fuhrparkmanagement**	**Fleetcar + Service Community** GmbH & Co. KG	**FleetCompany** GmbH – Member of Fleet Logistics Group	**Ford Bank**	**Ford Lease**	**fuhrapark guide, Fuhrparkmanagement Partner**	**GE Capital Fleet Services**	**GMAC Leasing GmbH**	**Groom Fuhrparkmanagement GmbH**	**HLA Fleet Services GmbH**	**InterCARAT Fleet Management GmbH**	**Kia Motors Deutschland GmbH**	**Leasinggesellschaft der AutoBank GmbH**	**Lease Plan Deutschland GmbH**	**Maske Fleet GmbH**	**Mobility Concept GmbH**	**Nissan Fleet Services**	**PANOPA Fleet Management** (PANOPA Logistik GmbH)	**Raiffeisen-IMPULS Fuhrparkmanagement** GmbH & Co. KG	**Renault** Fleet Services	**Sixt Leasing AG**	**Sixt Mobility Consulting GmbH**	**Technology Content Services GmbH – e-flotte**	**Toyota Financial Services**	**Volkswagen Leasing GmbH**
		■		■	■ [4]		■	■	■	■	■	■	■		■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
		■		■	■ [4]		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
				■	■ [4]		■	■	■		■	■ [4]	■		■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
		■		■	■ [4]		■		■		■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■				■
				■	■ [4]		■	■	■		■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■		■		■
				■	■ [4]		■	■	■		■	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■		■		■ [9]
		■		■	■ [4]	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■			■	■
	■	■		■	■		■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■ [10]
	■	■		■	■		■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	■				■				■		■	■	■		■	■ [7]	■	■		■	■		■	■	■		■
	■	■		■	■		■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■		■	■
				3	5		2	2	4		6	6	6		2	2	2	4	2	3	2	2	3	5	5	2	5
		■		■	■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	■	■		■	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	■				■		■		■		■	■	■			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
		■		■	■		■		■		■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
		■		■	■		■	■	■		■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
			■	■	■		■		■		■	■		■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
			■	■	■		■		■		■	■		■		■	■	■	■	■	■		■	■	■		■
	■	■	■	■	■		■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
			■	■	■		■		■		■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	■		■	■	■		■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■		■
			■				■		■		■	■	■		■	■		■		■	■	■	■	■	■		■
			■	■	■		■		■		■	■	■		■	■	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■
			■	■	■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	■	■		■			■	■	■	■	■	■ [5]	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
				■					■		■	■ [5]	■	■	■	■	■		■	■		■	■	■		■	■ [12]
				71					2						1	2	1		3			3	4	4			
		■					■		■			■				■	■	■	■		■	■	■	■		■	
							■		■		■	■ [4]	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	■			■	■				■		■	■ [6]	■	■	■	■	■	■		■	■		■	■	■	■	■

Des Autos neue Kleider

Das hessische Unternehmen Ude Folierungskonzepte kleidet Firmenfahrzeuge in Deutschland, Österreich und der Schweiz neu ein.

Mit einer Beklebung wird ein Fahrzeug zum Werbeträger u
Aushängeschild zugleich

VON SABINE BROCKMANN

Höchstleistung ist auch eine Sache der guten Ausbildung

Zahlreiche sogenannte und zumeist selbsternannte Fahrzeugfolierer meinen, dass ihnen der Status als professioneller Dienstleister zustehe, weil man bereits mehrere Aufkleber auf Heckklappen oder Seitentüren eines Fahrzeugs platziert hat. „Weit gefehlt“, so das Urteil von Stefan Ude, der seit über zehn Jahren einen Folierungsbetrieb führt und der genau weiß, an welchen Stellen die Professionalität in seiner Branche wirklich zutage tritt.

An seinem Hauptsitz im hessischen Friedberg sowie an den Firmensitzen seiner über 200 Kooperationspartner in Deutschland, Österreich und der Schweiz bedient er ausschließlich Flottenkunden vom Einzelunternehmen aus dem Bäckereihandwerk bis hin zum Großkonzern, wie zum Beispiel Johnson Controls oder die Bahn mit Flinkster. Gerade große Flotten mit 1.000 und mehr Pkw sind in der Regel dezentral organsiert und müssen an vielen verschiedenen Standorten in immer und überall exakt derselben hohen Qualität betreut werden.

„Um absolute Sicherheit bei Planung und Ablauf eines jeden Auftrages gewährleisten zu können, haben wir kundenindividuelle Prozesse definiert, die wir in unserer Online-Plattform abbilden. Dort sind alle auftragsrelevanten Details, wie zum Beispiel der Standort des Fahrzeugs, der Fahrzeugtyp, das Kennzeichen oder die Fahrgestellnummer, die Beschriftung beziehungsweise Folierung, die Folienfarbe, der Folientyp mit Chargennummer sowie die typische Einsatzzeiten des Fahrzeuges eingepflegt.“, erläutert Ude den Prozess. Auch nach dem Abschluss einer Fahrzeugbeklebung bleiben die hinterlegten Daten noch bestehen und werden für eventuelle Reparaturen eingesetzt. Ude: „Mit nur wenigen Mausklicks haben wir alle notwendigen Fahrzeugdaten und können die Teilbeklebung etwa nach einem behobenen Fahrzeugschaden schnell erneuern. Die Standzeit eines Fahrzeugs wird dadurch erheblich reduziert.“

Zahlreiche Auszeichnungen

Natürlich sind diese Prozesse auch zertifiziert, wie so vieles bei dem spezialisierten Flottendienstleister: ISO 9001 zählt im bunten Strauß der Zertifikate noch zu den gängigsten Qualitätsmanagement-Systemen und gewährleistet hohe Prozessstandards sowie entsprechende Produkt- und Servicequalität. Doch diese Auszeichnung ist Ude längst nicht genug. Auch innerhalb seiner Branche will er Zeichen setzen und hat sich von den wichtigsten Folienherstellern 3M und Ave-

Foto: Ude Folierungskonzepte

ry zertifizieren lassen. Damit kann er demonstrieren: „Wir setzen ausschließlich Produkte von höchster Qualität ein und sind in der Lage, diese professionell zu verarbeiten." Und um noch eins drauf zu setzen, trägt die Ude Folierungskonzepte noch das Gütesiegel des Branchenverbands Gewa (German Wrapping Association e.V.). „Derzeit ist das Gütesiegel das Branchenzertifikat mit den strengsten Vorgaben und Prüfungen. Zu den Anforderungen zählt, dass das Unternehmen räumlich in der Lage sein muss, hochwertige Folierungen vorzunehmen. Auch muss man eine ausführliche, fachgerechte Kundenberatung, eine transparente Angebotserstellung und eine lückenlose Projektdokumentation nachweisen können. Des Weiteren wird der einzelne Folierer auf seine handwerklichen Fähigkeiten hin überprüft", beschreibt Ude die hohen Anforderungen des Verbands, zu dessen Gründungsmitgliedern er mit seinem Unternehmen zählt.

Und wozu diese zahlreichen Zertifikate? Nein, es gehe dabei nicht darum, sich möglichst üppig mit Orden und Auszeichnungen zu schmücken, wehrt sich Ude gegen die Annahme, Zertifikate dienen allein der Eigenwerbung. „Wenn Sie mehr als 200 Kooperationsbetriebe in drei Ländern dauerhaft zu Höchstleistungen motivieren wollen, dann brauchen Sie Richtlinien, die immer wieder überprüfbar sein müssen", erklärt der Branchenprofi.

Ausbildung, das A und O

Höchstleistung ist auch eine Sache der guten Ausbildung, weiß Ude und hat das Problem, dass Fahrzeugfolierer kein von der Handwerkskammer anerkannter Ausbildungsberuf ist, auf seine ganz individuelle Weise gelöst: Ude Folierungskonzepte wurde 2005 einfach selbst zum Schulungszentrum. Dafür hat sich der Chef persönlich zum Trainer ausbilden lassen und so durchlaufen die in der Regel gelernten Schilder- und Lichtreklamehersteller ein intensives Training, das sie zu Fahrzeugfolierern qualifiziert. Dieser Ausbildungsgang ist natürlich auch – wie sollte es anders sein – zertifiziert.

Doch nicht nur in den Werkshallen arbeiten Profis, auch beim kreativen Entwurf sind professionelle Grafiker am Werk. Nach den Vorgaben des Kunden entwerfen die gelernten Werbegrafiker die Motive, die zum Fahrzeugtyp passen und gleichzeitig genau die erzielte Werbeaussage treffen.

So ist auch der werbliche Effekt einer Fahrzeugfolierung – sei es eine Teilfolierung oder eine Vollverklebung – der Hauptgrund für seine Kunden, den Weg zu Ude Folierungskonzepte oder einen seiner Netzwerkpartner zu suchen. Dass hochwertige Folien gleichzeitig Lackschutz gewährleisten und somit beim Schadenmanagement oder der Fahrzeugrückgabe kostenrelevant sind, wird selbstverständlich gerne angenommen.

Werbung und Lackschutz

Geschäftsführer Ude kennt die neuralgischen Stellen am Fahrzeug, die einen Fuhrparkmanager bei der Fahrzeugrückgabe immer wieder teuer zu stehen kommen: „Ladekanten hinten, die Einstiegskante vor allem an der Fahrertür, die Griffmulde an der Tür oder die Ecken am Stoßfänger weisen immer Gebrauchsspuren auf, die bei der Fahrzeugrückgabe nicht selten für Diskussion sorgen." Dabei könne man gerade diese neuralgischen Fahrzeugteile für relativ kleines Geld mit einer Teilfolierung schützen. Ude rechnet ein typisches Beispiel vor: „Die Beklebung der vier Ecken an den Stoßfängern kostet insgesamt rund 75 Euro. Bei einer Neulackierung kommt man je nach Fahrzeugmodell nie unter 300 bis hin zu 600 Euro weg."

Noch frappierender ist das Beispiel von der Griffmulde: Fünf bis 15 Euro müsse man für die Folierung der Griffmulde und der Türkante aufwenden. Müsste man aufgrund von nicht akzeptierten Lackschäden an diesen Stellen die Tür neu lackieren lassen, seien mindestends 150 Euro fällig. Doch er warnt auch vor unüberlegtem Aktionismus: „Es ist nicht sinnvoll, pauschal sämtliche Flottenfahrzeuge an Stoßfängern, Türen oder Ladekanten bekleben zu lassen, denn bei 50 oder 100 Fahrzeugen geht das auch ins Geld. Hier lohnt sich ein Blick ins Schadenreporting des Fuhrparks und die kritische Überprüfung der Schadenarten und -häufigkeiten."

So gehört auch das Abraten von bestimmten Beklebungsmaßnahmen zu dem, was gemäß der Unternehmensphilosophie von Ude eine gute Kundenberatung ausmacht, nämlich zuhören und beraten. Unter diesem Anspruch vereinigt der Anbieter sowohl den handwerklichen Gestaltungs- und Verklebeauftrag als auch die internen Abläufe von der Kundenberatung vor Ort über die gesamte Zeitplanung, das Projektmanagement, die ständigen Transparenz über den Stand der Dinge bis hin zur selbstverständlichen Flexibilität etwa bei Änderungswünschen.

Teuer: Ladekanten hinten, die Einstiegskante vor allem an der Fahrertür, die Griffmulde an der Tür oder die Ecken am Stoßfänger

Stefan Ude.

Standards für Qualität

Mit Gütesiegeln und technischen Standards will der Branchenverband Gewa das Foliererhandwerk aufwerten.

VON SABINE BROCKMANN

Die Ude Folierungskonzepte GmbH ist Mitglied des im Juni 2012 gegründeten unabhängigen Branchenverbands Gewa (German Wrapping Association e.V.). Ziel des Verbands mit seinen heute rund 40 Mitgliedern ist es nach eigenen Angaben „einen dauerhaft hohen Qualitätsstandard zu schaffen und zu sichern, um das Produkt Folierung dem Wert angemessen zu etablieren." Zudem soll der Beruf des Folierers langfristig ein eingetragener Beruf mit standardisierter Ausbildung werden.

Um den selbstgewählten Ansprüchen genügen zu können, hat die GEWA technische Standards formuliert, an denen sich eine Werkstatt für hochwertige Fahrzeugfolierung messen lassen kann. Anhand dieser Kriterien ist es für Fuhrparkmanager ein Leichtes, die Qualität einer Folierwerkstatt zu überprüfen. Nachweisliche Top-Qualität bieten Fahrzeugfolierer, die das Gewa-Gütesiegel tragen. Umfangreiche Schulungen und Prüfungen in den Bereichen Handwerk, Infrastruktur, Kundenservice und Kommunikation sind nötig, um die Auszeichnung, die bislang nur sieben Betriebe bundesweit tragen, zu erlangen.

STANDARDS

Quelle: GEWA (German Wrapping Association e.V.)
unter geringfügiger redaktioneller Bearbeitung

1. RÄUMLICHKEITEN UND INFRASTRUKTUR
Die Werkstatthalle muss hell, trocken, klimatisiert und sauber sein. Um jedes zu bearbeitende Fahrzeug sollte ein Freiraum von mindestens 1 bis 1,5 Metern zur Verfügung stehen. Idealerweise sollten auch eine Hebebühne oder zumindest Auffahrrampen vorhanden sein. Die ideale Raumtemperatur liegt zwischen 18 und 22 Grad Celsius.

➔ Tipp für Kunden:
Meiden Sie Anbieter, die in dunklen, engen und schmutzigen „Hinterhofkaschemmen" arbeiten. Weit geöffnete Tore (Sommer wie Winter) verhindern das richtige Arbeitsklima.

2. VORREINIGUNG
Das Fahrzeug sollte mindestens zwölf Stunden vor der Bearbeitung gewaschen in der Werkstatt bereit stehen. Nur so kann es überall, auch unter den Dichtungen, trocknen und sich der Raumtemperatur anpassen.

3. ENTFETTEN
Wird vor der Bearbeitung eine Entfettungsflüssigkeit eingesetzt, ist auf Kompatibilität mit der verarbeiteten Folie sowie auf die auf die erzielte Oberflächenspannung zu achten. Diese liegt bei den meisten Folien bei 38 mN/m. Die Tinte spezieller „Filzstifte" macht diesen Wert sichtbar.

➔ Tipp für Kunden:
Ein Fachmann prüft diesen Wert an neuralgischen Punkten vor Arbeitsbeginn und kann die Funktion der Tinte erläutern.

4. FOLIERUNG (Handhabung des Materials)
Die Folie muss so auf den Fahrzeugformen verarbeitet werden, dass vom Folierer eine technischen Haltbarkeit gewährleistet werden kann (siehe auch 5.).

➔ Tipp für Kunden:
Sollten sich Folien aus Sicken heben oder von Kanten lösen, ist eine Reklamation angebracht.

5. ECKEN- UND KANTENVERARBEITUNG (Schnitte)
Die Verarbeitung der Folien an Ecken und Kanten ist so zu vollziehen, dass die von außen sichtbaren Lackflächen bedeckt werden. Die Kantenschnitte sind möglichst gerade durchzuführen. Die Folie kann an Ecken mit engen Radien eingeschnitten werden. Der Schnittansatz ist dabei möglichst abgewandt zum Blickfeld eines Betrachters zu legen.

➔ Tipp für Kunden:
Für Stellen, an denen der Lack durchblitzt, muss der Folierer triftige technische Gründe anführen können (z. B. Punkt 6.).

6. DICHTUNGEN UND DETAILARBEIT (z.B. Antennen, Türgriffe)
Soweit möglich, ist die Folie unter die Dichtungen zu legen. Ist dies aus technischen Gründen nicht möglich, muss ein Sicherheitsabstand von rund einem Millimeter eingehalten werden.

7. DEMONTAGE VON ANBAUTEILEN
Um die Folie bestmöglich zu verlegen, ist es hilfreich, Anbauteile zu demontieren. Es steht dem Folierer frei, dies zu tun oder nicht.

➔ Tipp für Kunden:
Eine gute Folierung zeichnet sich nicht zwingend dadurch aus, dass Ihr Fahrzeug bis in jede kleinste Ecke foliert wurde. Vielmehr ist darauf zu achten, dass alle von außen sichtbaren Lackflächen bedeckt sind und demontierte Teile sachgemäß und voll funktionstüchtig rückmontiert wurden.

8. STAUBEINSCHLÜSSE
Staubeinschlüsse sind nicht immer zu vermeiden. Es gilt allerdings: Staubeinschlüsse auf allen glatten, liegenden Flächen sind zu vermeiden. Staubkörner, die fühlbar sind und stark auftragen, sind nicht akzeptabel.

9. ÜBERLAPPUNGEN/EINLEGER
Aus technischen Gründen ist es zulässig, Anbauteile aus mehreren Folienstücken zu folieren. Die dadurch entstehenden Überlappungen sind auf Lichtkanten zu führen und somit zu kaschieren. Die Folienkanten müssen dabei parallel laufen, in keinem Fall darf dabei ein Schnitt im Lack hinterlassen werden.

➔ Tipp für Kunden:
Folie ist kein Lack. Solange die Regeln beachtet werden, sind beispielsweise in mehreren Teilstücken folierte Außenspiegel nicht zu beanstanden.

10. QUALIFIZIERUNGSPRÜFUNG
Ausgewählte Betriebe werden von der GEWA mit einem Gütesiegel ausgezeichnet. Dieses weist dem Kunden den Weg zu fachkundiger Beratung und gutem Handwerk.

Business-Leasing
ab € 239 [1)]

Full-Service-Leasing
für nur € 19 mehr [2)]

Ihr Herz sagt Ja. Ihr Chef auch.

Der Mazda6 jetzt mit besonders günstigem Full-Service-Leasing.

Gewinner des
reddot design award
winner 2013
www.red-dot.de

mazda

zoom-zoom

MAZDA FLEET. QUALITÄT ERLEBEN. EFFIZIENZ ERFAHREN.

Warum sich mit weniger zufriedengeben? Jetzt gibt es den Mazda6 mit attraktivem Full-Service-Leasing.[2)] Für nur € 19 mehr im Vergleich zum Business-Leasing[1)] genießen Sie das volle Leistungspaket. Ob im besonders sparsamen Mazda6 SKYACTIV-D 150 mit 110 kW (150 PS) und einem Verbrauch ab nur 4,2 l/100 km oder im kraftvollen Mazda6 SKYACTIV-D 175 mit 129 kW (175 PS) mit einem beeindruckenden Drehmoment von 420 Nm. Sie sind immer effizient unterwegs und auf Wunsch natürlich auch dank Automatik besonders komfortabel. Informieren Sie sich jetzt unter www.mazda-fleet.de über unsere Angebote für Firmenkunden. MAZDA. LEIDENSCHAFTLICH ANDERS.

Kraftstoffverbrauch im kombinierten Testzyklus: 4,9 – 4,2 l/100 km; CO_2-Emissionen im kombinierten Testzyklus: 129 – 110 g/km.

1) Monatliche Rate für ein gewerbliches Leasingangebot der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Leasing GmbH, Santander-Platz 1, 41064 Mönchengladbach – bei NULL Leasing und € 0 Sonderzahlung mit 36 Monaten Laufzeit und 60.000 km Gesamtlaufleistung für einen Mazda6 Kombi SKYACTIV-D 150 Prime-Line. 2) Ein gewerbliches Leasingangebot der Mazda Finance – einem Service-Center der Santander Consumer Leasing GmbH, Santander-Platz 1, 41064 Mönchengladbach – bei NULL Leasing und € 0 Sonderzahlung mit 36 Monaten Laufzeit und 60.000 km Gesamtlaufleistung für einen Mazda6 Kombi SKYACTIV-D 150 Prime-Line, inkl. aller Service- und Inspektionsarbeiten, GAP-Versicherung und aller anfallenden Verschleißreparaturen sowie der Kosten für die fällige Abgas- und Hauptuntersuchung. Gemäß den gültigen Vertragsbedingungen. Abbildung zeigt Fahrzeug mit höherwertiger Ausstattung. Alle Preise exkl. MwSt., zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten.

Auch über www.mazda.de

Eine Werbung der Mazda Motors (Deutschland) GmbH.

Mitspracherecht

Ein Dienstwagen zur privaten Nutzung: Der Betriebsrat muss mitentscheiden.

VON DR. KATJA LÖHR-MÜLLER

Ohne Mitsprache und Zustimmung des Betriebsrates durfte die Klinik daher keinem Mitarbeiter die private Nutzung des Dienstwagens gestatten

Die Ausgestaltung von Arbeitsbedingungen ist nicht allein Sache des Arbeitgebers. Das Betriebsverfassungsgesetz (BetrVG) schreibt für viele Bereiche des täglichen Arbeitslebens die obligatorische Mitbestimmung des Betriebsrates vor. In Paragraf 87 hat der Gesetzgeber 13 Tatbestände aufgeführt, bei denen der Betriebsrat eines Unternehmens mitzureden hat. Das Mitbestimmungsrecht des Betriebsrates besteht sogar in Eilfällen, so dass einseitig vom Arbeitgeber durchgeführte Maßnahmen auch dann unwirksam sind.

Das musste nun eine Klinik erfahren, die einigen Mitarbeitern ein Dienstfahrzeug auch zur privaten Nutzung überlassen hatte und hierfür einen Nachtrag zum Arbeitsvertrag mit den betroffenen Mitarbeitern abschloss. Nach Paragraf 87 Abs. 1 Nr. 10 BetrVG steht dem Betriebsrat bei der betrieblichen Lohngestaltung, insbesondere bei der Aufstellung von Entlohnungsgrundsätzen und der Einführung und Anwendung von neuen Entlohnungsmethoden sowie deren Änderung, ein Mitbestimmungsrecht zu.

Die Mitbestimmung des Betriebsrats dient hierbei der innerbetrieblichen Lohngerechtigkeit und Transparenz und soll Arbeitnehmer vor einseitiger Festlegung durch den Arbeitgeber schützen. Häufig sind Regelungen zum Arbeitsentgelt, etwa die unterschiedliche Eingruppierung von Mitarbeitern in die Gehaltsstrukturen, bereits in einem Tarifvertrag geregelt. In solchen Fällen bleibt für den Betriebsrat kein Handlungsspielraum mehr. Denn besteht eine gesetzliche oder tarifliche Regelung, scheidet ein Mitbestimmungsrecht des Betriebsrats aus.

Nicht geregelt

Die Überlassung eines Firmenfahrzeugs auch zur privaten Nutzung ist hingegen regelmäßig keine Angelegenheit, die bereits in einem Tarifvertrag geregelt ist. Dass es hierfür der zwingenden Zustimmung des Betriebsrates bedarf, ist vielen Unternehmen nicht bekannt. So erging es auch der betroffenen Klinik, die ohne Rücksprache mit dem Betriebsrat die private Nutzung von Dienstwagen gestattete. Der Betriebsrat zog vor Gericht und forderte die Arbeitgeberin auf, es zu unterlassen, Mitarbeitern Dienstwagen zur Privatnutzung zu überlassen, solange er die Zustimmung hierzu nicht erteilt hat oder ein die Zustimmung ersetzender Spruch einer Einigungsstelle vorliegt.

So argumentierte der Betriebsrat, die Gestattung der privaten Nutzung eines Firmenwagens stelle einen Lohnbestandteil in Form eines Sachbezuges dar. Sei aber die Ausgestaltung von Lohn betroffen, stehe ihm ein Mitspracherecht zu. Die Klinik sah das hingegen anders. Sie hatte erklärt, es handele sich hierbei lediglich um einen unwesentlichen Reflex der vorrangigen dienstlichen Nutzung der Dienstwagen, so dass keine Mitbestimmungspflicht bestehe.

Das bereits in erster Instanz angerufene Arbeitsgericht Paderborn sah das anders und schloss sich der Sichtweise des Betriebsrates an. Zur Begründung hatte es ausgeführt, dass es sich bei der Privatnutzung von Dienstwagen um eine unter Paragraf 87 Abs. 1 Nr. 10 BetrVG fallende Sachleistung handelt, deren Ausgestaltung mitbestimmungspflichtig ist. Dem schloss sich das Landesarbeitsgericht Hamm nun an.

Nach ständiger Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts steht dem Betriebsrat im Falle der Verletzung seiner Mitbestimmungsrechte gegenüber dem Arbeitgeber ein allgemeiner Unterlassungsanspruch zu. Das BAG vertritt zudem regelmäßig die Rechtsauffassung, dass das Mitbestimmungsrecht des Paragrafen 87 zu Fragen der betrieblichen Lohngestaltung alle vermögenswerten Arbeitgeberleistungen, bei denen die Bemessung nach bestimmten Grundsätzen oder einem System erfolgt, umfasst.

Die Mitbestimmung beschränkt sich danach nicht nur auf die unmittelbar leistungsbezogenen Entgelte, sondern sie betrifft alle Formen der Vergütung, die dem Arbeitnehmer mit Rücksicht auf seine Arbeitsleistung gewährt werden. Denn nur so kann nach der Rechtsprechung die Durchsichtigkeit und Angemessenheit des innerbetrieblichen Gehaltsgefüges gewährleistet werden. Denn es fällt in den Aufgabenbereich des Betriebsrates für die Wahrung von Lohngerechtigkeit zu sorgen - und dazu gehört eben auch der Sachbezug Privatnutzung eines Dienstwagens. Denn der durch den Sachbezug gewährte geldwerte Vorteil stellt eine zusätzliche Gegenleistung für geschuldete Arbeitsleistung dar.

Ohne Mitsprache und Zustimmung des Betriebsrates durfte die Klinik daher keinem Mitarbeiter die private Nutzung des Dienstwagens gestatten. Dem Antrag des Betriebsrates auf Unterlassung wurde deshalb stattgegeben. Was die betroffenen Mitarbeiter von dieser Entscheidung hielten, ist nicht bekannt (LAG Hamm, Beschluss vom 07.02.2014, Az. 13 TaBV 86/13).

Foto: DragonImages

Besteuertes Sponsoring

Die Umsatzsteuer bei der Überlassung von Werbemobilen an gemeinnützige Einrichtungen.

Detlef G.A. Juhrich
Steuerberater

Steuer

VON DETLEF G.A. JUHRICH

Auch gemeinnützige Einrichtungen, etwa soziale Institutionen, Wohlfahrtsverbände oder caritative Vereine, verfügen regelmäßig über kleine Fuhrparks, um ihre dem Gemeinwohl dienenden Aufgaben zu erfüllen. Finanziert werden diese Fahrzeuge in der Regel durch Sponsoring, das heißt lokale Unternehmen erhalten für ihren Obolus zur Fahrzeugfinanzierung eine Werbefläche für ihr Firmenlogo auf dem Fahrzeug. Im Gegenzug verpflichtet sich die begünstigte Institution, den Wagen möglichst werbewirksam im Stadtbild zu bewegen.

Offenbar hat diese Art des Sozialsponsorings inzwischen derart an Bedeutung gewonnen, dass die OFD Frankfurt mit Rundverfügung vom 14. November 2014 (S7119 A – 5 – St 10) eine Anweisung zur umsatzsteuerlichen Behandlung der Überlassung von Fahrzeugen an soziale Institutionen, Sportvereine und Kommunen herausgegeben hat.

Wichtig für den gemeinnützigen Fuhrparkbetreiber ist dabei insbesondere der dritte Absatz des Schreibens, der sich mit der durch die gemeinnützige Institution erbrachten Leistung in diesem Zusammenhang beschäftigt. Diese Ausführungen sind insoweit wichtig, da diese Art der Fahrzeugfinanzierung auch ernst zu nehmende umsatzsteuerliche Konsequenzen nach sich zieht, deren sich die wohltätigen Einrichtungen oftmals gar nicht bewusst sind.

Die Einräumung des Werberechts führt bei dem das Auto nutzenden Verein zur ertragsteuerlichen Begründung eines wirtschaftlichen Geschäftsbetriebes, sofern er an diesen Werbemaßnahmen aktiv mitwirkt, was in der Regel der Fall sein dürfte. Selbst wenn der Verein hier nicht aktiv mitwirkt, ist er unternehmerisch tätig, da die Werbeflächen nachhaltig und langfristig zur Verfügung gestellt werden. Handelt es sich um eine juristische Person des öffentlichen Rechts, so kann dadurch ein Betrieb gewerblicher Art begründet werden, insbesondere dann, wenn die Werbemaßnahmen von einigem Gewicht sind.

Relevanter Geschäftsbetrieb

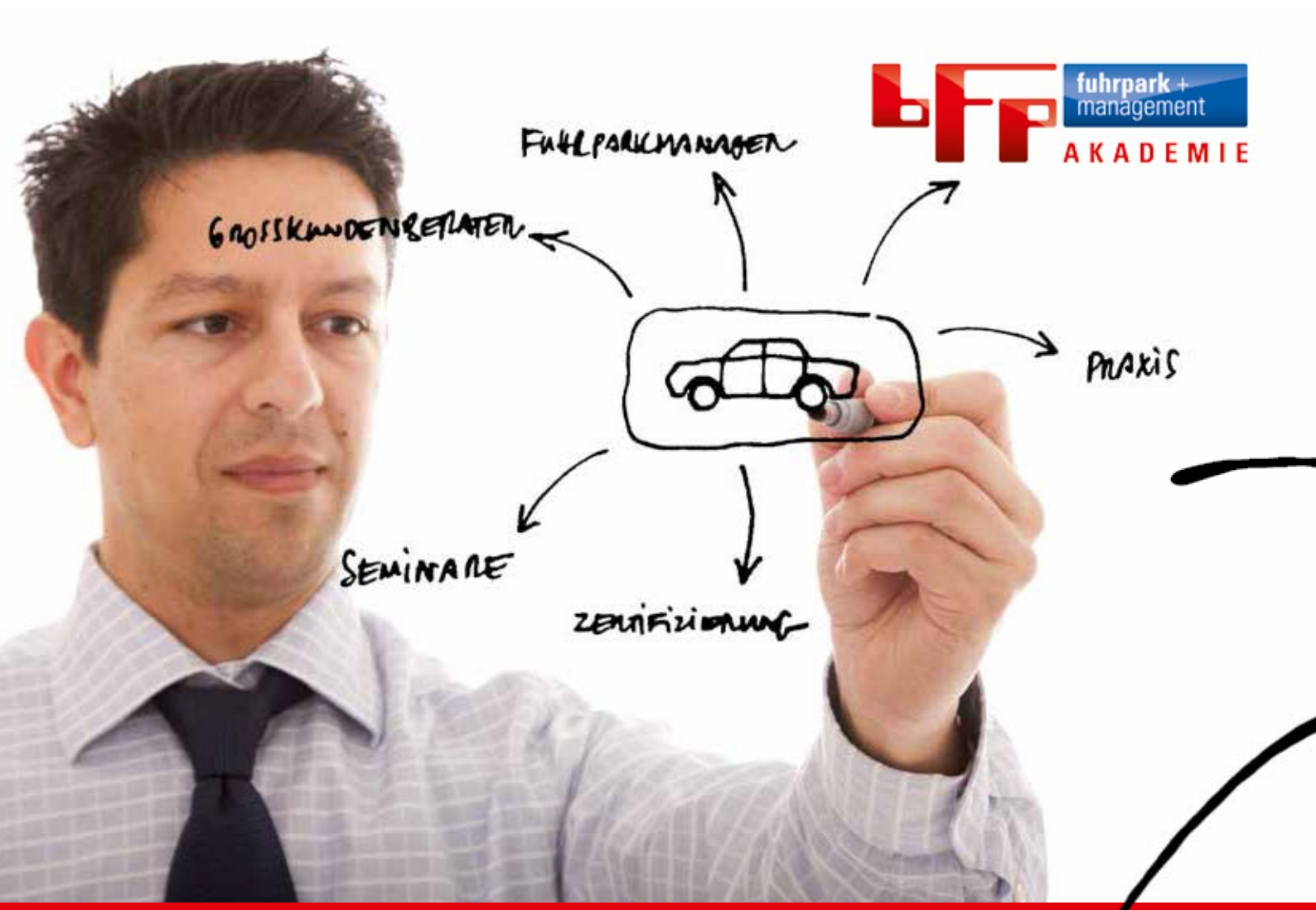
Nach diesen Ausführungen liegt in der Sponsoring-Finanzierung des Vereinsmobils somit nicht nur ein ertragsteuerlich relevanter wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb vor, der zu den bisherigen gemeinnützigen und ideellen Aktivitäten des Vereins hinzutritt, sondern der Verein erbringt gegenüber den Sponsoren auch eine umsatzsteuerbare und umsatzsteuerpflichtige Leistung zum Regelsteuersatz von 19 Prozent und hat die sich daraus zu errechnende Umsatzsteuer an den Fiskus abzuführen, sofern er sich nicht auf die Kleinunternehmerregelung berufen kann.

Bemessungsgrundlage bei einem komplett durch Werbeleistungen finanzierten und von den Sponsoren an die wohltätige Einrichtung übergebenen Fahrzeug ist der Wert der Fahrzeuglieferung, das ist in der Regel der Kaufpreis des Wagens, es sei denn Leistung und Gegenleistung stehen sich nicht gleichwertig gegenüber. Grundsätzlich gilt die sonstige Leistung der gemeinnützigen Institution erst als im Zeitpunkt ihrer Vollendung, also mit Ablauf der Nutzungsdauer des Werbemobils als erbracht. Es ist aber die so genannte Mindest-Istbesteuerung zu beachten, die auch für einen hier gegebenen tauschähnlichen Vorgang (Fahrzeug gegen Werbung) gilt. Danach entsteht die Umsatzsteuer auch bei Besteuerung nach vereinbarten Entgelten mit Ablauf des Voranmeldungszeitraums, in dem das Entgelt in Form der Fahrzeuglieferung bereits vor Leistungsausführung vereinnahmt wird.

Vorstände wohltätiger Organisationen sollten daher in solchen Fällen auch die steuerlichen Aspekte im Auge behalten, um unliebsame Überraschungen, die möglicherweise sogar die Gemeinnützigkeit gefährden könnten, zu vermeiden.

Diese Art der Fahrzeugfinanzierung zieht auch ernst zu nehmende umsatzsteuerliche Konsequenzen nach sich

Foto: nektarstock



bfp fuhrpark + management AKADEMIE

Praxiswissen für Fuhrparkmanager

Seminare die sich auszahlen

Die bfp-AKADEMIE wird unterstützt von: FSC JAGUAR LAND ROVER mazda

Zertifizierter Fuhrparkmanager (bfp-Akademie) ® 2015

Schon über 500 Absolventen seit 2001

Kompakt: 5 Bausteine in 5 Monaten inkl. Zertifizierung und Tutorenbetreuung

Kompetent: Ausschließlich BDVT-zertifizierte Fachtrainer
Zertifizierung analog IHK-Anforderungen

Konzept: Seit über 10 Jahren bewährtes Seminarkonzept

2015

Hannover

Baustein 1:	24.-25.03.2015
Baustein 2:	05.-07.05.2015
Baustein 3:	01.-02.06.2015
Baustein 4:	08.-10.07.2015
Baustein 5:	24.-25.09.2015

Köln

Baustein 1:	10.-11.06.2015
Baustein 2:	14.-16.07.2015
Baustein 3:	08.-09.09.2015
Baustein 4:	06.-08.10.2015
Baustein 5:	07.-08.12.2015

Nürnberg

Baustein 1:	06.-07.10.2015
Baustein 2:	03.-05.11.2015
Baustein 3:	02.-03.12.2015
Baustein 4:	12.-14.01.2016
Baustein 5:	08.-09.03.2016

Zertifizierter Fuhrparkmanage-mentberater (bfp-Akademie) ®

DIE AUSBILDUNG FÜR GROSSKUNDENBETREUER -

Termine auf Anfrage

Einzelseminare 2015

Schon über 1.500 Teilnehmer seit 2001

Praxisgerechte Kostenoptimierung im Fuhrpark
22.-23.04.2015, Köln / 02.-03.11.2015, Bensheim

Fuhrparkrecht Basisseminar
25.-26.02.2015, Köln / 05.-06.05.2015, Nürnberg /
22.-23.09.2015, Hannover / 23.-24.11.2015, Bensheim

Fuhrparkrecht Aufbauseminar
19.-20.03.2015, Köln / 29.-30.09.2015, Bensheim

Fuhrparkmanagement compact
23.-24.03.2015, Bensheim / 15.-16.07.2015, Nürnberg /
10.-11.11.2015, Köln

Schadensmanagement und Versicherungskonzepte
11.-12.05.2015, Bensheim / 15.-16.10.2015, Köln

Car Policy und Dienstwagenüberlassungsvertrag
17.03.2015, Bensheim / 12.11.2015, Köln

Update-Seminare für zert. Fuhrparkmanager
27. – 28.04.2015, Bensheim

Alle Seminare sind auch als (individuelle) Inhouse-Version buchbar

Alle Seminar-Termine und -Beschreibungen auch online: www.fuhrpark.de/Akademie

Ortsangaben sind Großraumangaben

Paket-Dienst

Jaguar und Mercedes-Benz.

VON UTE KERNBACH

In dieser Ausgabe widmen sich die Marktexperten von Jato Dynamics den Flotten-Paketen von Jaguar und Mercedes-Benz. Jaguar bietet für den neuen XE zwei Business-Pakete an, die einen Preisvorteil gegenüber den einzelnen Optionen von 25 Prozent beinhalten. Mercedes hat sein Angebot an Flotten- und Business-Paketen umstrukturiert: Für die A-, C- und E-Klasse werden keine Flotten-Pakete mehr angeboten - stattdessen Business-Pakete, die für alle Kunden verfügbar sind. Für die B-, CLA- und CLS-Klasse gibt es weiterhin Flotten-Pakete, die ausschließlich für Großkunden erhältlich sind. Bei den anderen Herstellern/Importeuren sind keine Neuerungen beziehungsweise Änderungen zu vermelden.

Flottenpakete: Jaguar und Mercedes

Modell	Paketinhalt	Preis in € (ohne MwSt.)
Jaguar XE		
XE alle Versionen	Business-Pack: Das Großkundenpaket beinhaltet Scheibenwischer mit Regensensor und gesteuertem Fahrlicht, ein In-Control Touch SD-Karten-Navigationssystem, interaktive Sprachsteuerung und eine Einparkhilfe hinten. Der Preisvorteil beträgt 365 Euro.	1.096,-
XE Pure XE Prestige, R-Sport, Portfolio und S	Premium-Business-Pack: Das Flotten-Paket umfasst ebenso wie das Business-Paket Scheibenwischer mit Regensensor und gesteuertem Fahrlicht, In-Control Touch SD-Karten-Navigationssystem, interaktive Sprachsteuerung und eine Einparkhilfe hinten. Hinzu kommen noch eine Einparkhilfe vorne sowie eine Rückfahrkamera. Der Preisvorteil beträgt bei der Ausstattungslinie Pure 652 Euro und bei anderen Ausstattungsversionen 631 Euro.	1.957,- 1.894,-
Mercedes B-, CLA-, CLS, GLA-Klasse		
B-Klasse alle Versionen	Flotten-Paket: Das Großkunden-Paket beinhaltet das Audio 20 CD inklusive Vorrichtung für Garmin Map Pilot, aktiver Parkassistent mit Parktronic und eine Sitzheizung für Fahrer und Beifahrer. Der Preisvorteil beträgt 515 Euro.	1.250,-
CLA-Klasse alle Versionen	Flotten-Paket: identisch mit dem der B-Klasse. Der Preisvorteil beträgt 565 Euro.	1.200,-
CLS-Klasse alle Versionen	Flotten-Paket: Das Großkunden-Paket beinhaltet Command Online, Multibeam-LED-Scheinwerfer, aktiven Parkassistent mit Parktronic, Sitzheizung für Fahrer und Beifahrer sowie einen 80-Liter-Kraftstofftank. Der Preisvorteil beträgt 1.825 Euro.	3.900,-
GLA-Klasse alle Versionen	Flotten-Paket: Das Paket für Großkunden umfasst Becker Map Pilot, aktiven Parkassistent mit Parktronic sowie Sitzheizung für Fahrer und Beifahrer. Der Preisvorteil beträgt 545 Euro.	1.200,-

Quelle: Jato Dynamics

Kauf-Service

In jeder Ausgabe finden Sie eine Liste der neu hinzugekommenen Sondermodelle, und im Internet wird unter www.fuhrpark.de jeweils eine aktualisierte Excel-Liste zum Download bereit stehen, die Sie detailliert über die aktuellen Sondermodelle informiert.

Marke	Typ	kW	Kraftstoff	Türen	Datum	Listenpreis
Mercedes	A-Klasse A 180 CDI 2Style	80	D	5	02.02.15	25.545,00 €
Alfa Romeo	Giulietta 2.0 JTDM 16V Sprint	110	D	5	01.02.15	22.815,13 €
Kia	Sportage 2.0 CRDi AWD Dream Team Edition	100	D	5	01.02.15	25.159,66 €
VW	Golf 1.6 TDI BMT Lounge Variant	81	D	5	29.01.15	23.004,20 €
VW	Golf 2.0 TDI BMT Edition	110	D	5	29.01.15	26.911,76 €
VW	Tiguan 2.0 TDI 81 BlueMot Tec Lounge Sport	81	D	5	29.01.15	26.302,52 €
VW	Touran 1.6 TDI CUP	77	D	5	29.01.15	25.168,07 €
Škoda	Fabia 1.4I TDI Edition Combi	66	D	5	23.01.15	16.420,17 €
Škoda	Fabia 1.4I TDI Edition	77	D	5	23.01.15	16.420,17 €
Škoda	Octavia 1.6 TDI Green tec Edition Combi	77	D	5	23.01.15	20.798,32 €
Škoda	Octavia 2.0 TDI Green tec Edition	110	D	5	23.01.15	22.092,44 €
Škoda	Rapid 1.6 TDI Edition Spaceback	66	D	5	23.01.15	17.117,65 €

Marke	Typ	kW	Kraftstoff	Türen	Datum	Listenpreis
Opel	Zafira Tourer 2.0 CDTI Business Edit. Atm.	96	D	5	20.01.15	23.953,78 €
Mercedes	E-Klasse E 220 BlueTEC T BlueEFF. Edit. Atm..	125	D	5	15.01.15	42.150,00 €
Mercedes	E-Klasse E 220 BlueTEC BlueEFF. Edit Elegance	125	D	4	15.01.15	38.935,00 €
Smart	Fortwo Coupé 0.9 Edition 1	66	N	3	15.01.15	12.508,40 €
Seat	Ibiza 1.2 TDI Sun ST	55	D	5	13.01.15	14.865,55 €
Seat	Ibiza 1.6 TDI Sun SC	66	D	3	13.01.15	14.445,38 €
Ford	B-Max 1,5 TDCi Sync Edition	55	D	5	12.01.15	16.806,72 €
Ford	Fiesta 1,5 TDCi Sync Edition	55	D	3	12.01.15	14.155,46 €
Ford	Ka 1,2 Cool & Sound Edition	51	N	3	12.01.15	9.252,10 €
Toyota	Avensis Combi 2,0-I-D-4D Edition	91	D	5	09.01.15	24.697,48 €

Diese Tabelle ist ein Service von bfp fuhrpark + management in Zusammenarbeit mit: ATHLON CAR LEASE und JATO

Service & Reifen

Wartungskosten Kleinwagen.

VON UTE KERNBACH

Wer denkt, Kleinwagen finden sich in Fuhrparks eher selten, der irrt: Im vergangenen Jahr wurden fast 458.000 Cityflitzer in Deutschland neu zugelassen, davon gingen rund 57 Prozent auf das Konto der Gewerbetreibenden. Tec-RMI hat nachgerechnet, wie hoch die Wartungskosten der kleinen Flitzer bei einer Haltedauer von 36 Monaten und einer Gesamtlaufleistung von 90.000 Kilometer sind.

Wartung Kleinwagen
Haltedauer 36 Monaten
Laufleistung 120.000 Kilometer

Mit den niedrigsten Wartungskosten nach diesem Zeitraum kann der Nissan Micra 1,2 (80 PS) aufwarten. Für den Japaner müssen insgesamt rund 2.200 Euro aufgebracht werden. Dahinter mit Gesamtkosten von rund 2.286 Euro kann sich der Ford Fiesta 1,25 einreihen. Platz drei mit Folgekosten von 2.336 Euro beansprucht der Citroën C3 VTi 68 für sich. Für seinen Dieselbruder C3 HDI 70 (2.424 Euro) sind 88 Euro mehr fällig.

Das Gros der Stadtwagen verzehrt im Dreijahreszeitraum zwischen 2.350 und unter 3.000 Euro an Folgekosten. Mit Wartungskosten von mehr als 3.200 Euro sind die Benzin- und Dieselversionen des Mini One D recht teuer. Die Kostenschere zum Erstplatzierten Micra klafft um 1.081 Euro auseinander.

Für die neuen Kleinwagen Audi A1, Mazda 2, Opel Corsa und Škoda Fabia lagen bei Redaktionsschluss noch keine Wartungskosten vor.

Kosten über kompletten Zeitraum inkl. Arbeitsaufwand ohne MwSt. in Euro

Marke	Modell/Version	kW/PS	Verschleißteile	Wartung	Reifen	Gesamt
Nissan	Micra 1,2 Visia First	59/80	720	744	735	2.200,13 €
Ford	Fiesta 1,25 Ambiente	44/60	819	780	687	2.286,19 €
Citroën	C3 Pure Tech VTi 68 Attraction	50/68	858	588	890	2.336,01 €
Renault	Clio 1,2 16V 75 Collection	55/75	853	705	800	2.357,92 €
Renault	Clio dCi 75 Expression	55/75	853	713	800	2.365,68 €
Peugeot	208 Pure Tech 68 Access	50/68	902	591	891	2.384,26 €
Peugeot	208 Hdi 68 Access	50/68	902	624	891	2.417,48 €
Citroën	C3 HDI 70 FAP Selection	50/68	828	628	968	2.424,70 €
Ford	Fiesta 1,5 TDCi Ambiente	55/75	958	829	687	2.472,94 €
Seat	Ibiza 1,2 12V Reference	44/60	946	724	878	2.546,90 €
Seat	Ibiza 1,2 TDI CR Reference	55/75	946	821	878	2.644,04 €
Honda	Jazz 1,2 i-VTEC S	66/90	1.031	570	1.069	2.670,19 €

Kosten über kompletten Zeitraum inkl. Arbeitsaufwand ohne MwSt. in Euro

Marke	Modell/Version	kW/PS	Verschleißteile	Wartung	Reifen	Gesamt
Toyota	Yaris 1,4 D-4D	66/90	949	734	1.005	2.687,64 €
Toyota	Yaris 1,0 VVT-i	51/69	949	861	1.005	2.814,05 €
Hyundai	i20 1,2	55/75	1.148	950	748	2.846,40 €
Kia	Rio 1,2 Attract	62/84	1.348	770	784	2.902,19 €
VW	Polo 1,0 Trendline	44/60	1.160	835	928	2.923,31 €
Hyundai	i20 blue 1,1 CRDi	55/75	1.197	1.000	781	2.978,44 €
VW	Polo 1,4 TDI Trendline	55/75	1.160	953	928	3.041,25 €
Suzuki	Swift 1,2 Eco+ Comfort	66/90	905	1.313	971	3.190,07 €
Mini	One First	55/75	1.227	824	1.201	3.251,20 €
Mini	One D	70/95	1.227	854	1.201	3.281,55 €

Quelle: TecRMI

Impressum

bfp ist das unabhängige Fachmagazin für Fuhrparkbetreiber.

bfp unterstützt Fahrzeugflottenbetreiber mit Informationen über Pkw/Transporter, Fuhrparkmanagement, Leasing, Versicherung, mobile Kommunikation und Telematik.

38. Jahrgang 2015

Herausgeber & Verlag:
Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Postanschrift: 30130 Hannover
Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover
Telefon 0511 8550-0, Telefax 0511 8550-2600
www.schluetersche.de

Verlagsleitung: Klaus Krause

Kfz- und Mobilitätsmedien

Leitung:
Eckhard Schulte
Telefon 0511 8550-2610, schulte@schluetersche.de

Redaktion:
Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Rheinallee 193, 55120 Mainz
Hans-Joachim Mag (Chefredakteur)
Telefon 06131 62776-11, mag@fuhrpark.de
Frank Jung, Telefon 06131 62776-12, jung@fuhrpark.de
Clemens Velten, 06131 62776-23, velten@fuhrpark.de
Telefax 06131 62776-20
www.fuhrpark.de, info@fuhrpark.de

Ständige redaktionelle Mitarbeiter:
Sabine Brockmann (sb), Sabine Neumann (sn),
Ute Kernbach (uk), Detlef G.A. Juhrich, Dr. Katja Löhr-Müller

Events:
Sabine Janssen
Telefon 06131 62776-13, janssen@fuhrpark.de
Hubert Laininger
Telefon 06131 62776-14, laininger@fuhrpark.de
Petra Frank
Telefon 06131 62776-15, pfrank@fuhrpark.de

Anzeigenleitung:
Marion Bäre
Telefon 0511 8550-2645, baere@schluetersche.de

Anzeigenverkauf:
Tanja Ehlerding
Telefon 0511 8550-2647, ehlerding@schluetersche.de
Gitta Lemke
Telefon 0511 8550-2648, lemke@schluetersche.de
Christian Welc
Telefon 0511 8550-2643, welc@schluetersche.de
Derzeit gültige Preisliste:
Nr. 34 vom 1. 1. 2015

Druckunterlagen:
anzeigendaten-bfp@schluetersche.de
Telefon 0511 8550-2625, Telefax 0511 8550-2401

Producing: Tom Kaldewey

Vertrieb/Abonnement-Service:
Ulrike Hilker
Telefon 0511 8550-2639, Telefax 0511 8550-2405
vertrieb@schluetersche.de

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Bezugspreise:
Inland: jährlich € 30,– inkl. Versandgebühren, inkl. MwSt.
Ausland: jährlich € 30,– zuzüglich € 21,– Versandgebühren
Einzelheft € 4,– inkl. MwSt. zuzüglich Versandgebühren
(EU-Steuerregelung wird berücksichtigt)

Die Mindestbezugszeit beträgt ein Jahr. Danach gilt eine Kündigungsfrist von acht Wochen zum Halbjahresende.

Bankverbindung:
Sparkasse Hannover (BLZ 250 501 80), Kto. 1 019 900,
IBAN DE41 2505 0180 0001 0199 00, BIC SPKHDE2H

Gerichtsstand und Erfüllungsort: Hannover

Nachdruck nur mit Genehmigung des Verlages unter ausführlicher Quellenangabe gestattet. Gezeichnete Artikel decken sich nicht unbedingt mit der Meinung der Redaktion. Für unverlangt eingesandte Manuskripte haftet der Verlag nicht.

Angeschlossen der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern (IVW).

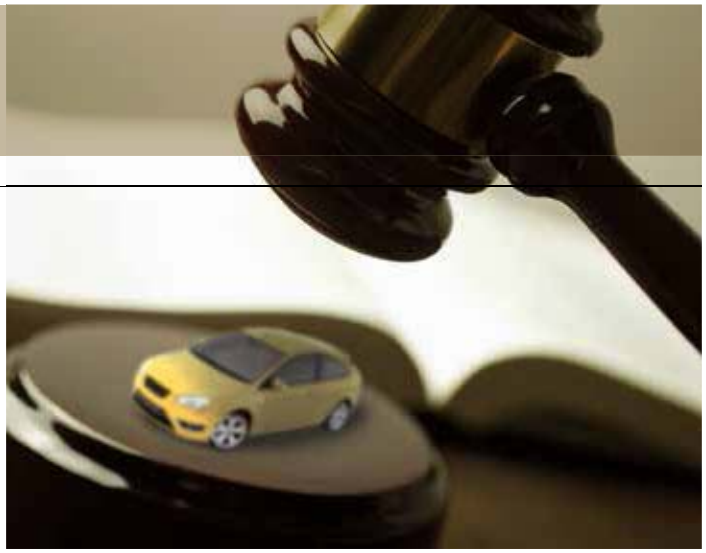
Diese Ausgabe enthält einen bfp-Spot der Ford-Werke GmbH. Wir bitten unsere Leser um freundliche Beachtung.

Die Titel der KFZ- und Mobilitätsmedien im Überblick:
- amz – auto motor zubehör — www.amz.de
- amz – autohelden — www.amz-autohelden.de
- bfp fuhrpark + management — www.fuhrpark.de
- NKW PARTNER — www.nkwpartner.de

Druck: Printmedienpartner GmbH
Böcklerstraße 13, 31789 Hameln/Wangelist

Aktuelle Urteile

Urteile



Wenn Rasen straffrei bleibt

Verkehrsordnungswidrigkeiten können straffrei bleiben, wenn sie aufgrund eines besonderen Notfalls begangen wurden. Die Gerichte setzen in solchen Fällen aber in der Regel strenge Maßstäbe an und prüfen Notwendigkeit und Wirksamkeit der Regelverletzung im Einzelfall genau.

Der sogenannte rechtfertigende Notstand (§ 16 OWiG) setzt immer eine nicht anders abwendbare Gefahrenlage voraus. Bedroht sein können sowohl Leben, Gesundheit, Freiheit, Ehre, Eigentum oder ein anderes Rechtsgut. Doch selbst bei einem medizinischen Notfall oder mit einer Hochschwangeren an Bord darf man nicht einfach ins Krankenhaus rasen. Stattdessen sollte der Krankenwagen gerufen werden, der sich mit Blaulicht nicht dem Tempolimit unterwerfen muss. Private „Einsatzfahrten" gefährden in den Augen der Gerichte den Straßenverkehr zu stark. Das gilt selbst für Ärzte, die zu Patienten gerufen werden. Auch hier verneinen Richter meist einen Notstand, da ein Notarzt die gleiche Hilfe ohne Verkehrssünde leisten könnte.

Weit häufiger akzeptiert wird ein Notstand, wenn es sich um die Gefahrenabwehr von sich oder anderen handelt. So gibt es Urteile, die Autofahrern eine kurzzeitige Geschwindigkeitsübertretung nachsehen, wenn sie damit den Abstand zu einem zu nah auffahrenden Lkw vergrößern wollen. Auch Fahrer, die von Fahrgästen massiv bedroht werden, dürfen das Tempolimit möglicherweise straffrei übertreten. Gleiches gilt etwa für einen Autofahrer, der einen Lkw-Fahrer vor schlecht gesicherter Ladung warnen will. Selbst bei akutem Durchfall haben schon Richter das Vorliegen eines Notstandes akzeptiert.

Als Ausrede für mutwillige oder fahrlässige Geschwindigkeitsübertretung eignet sich das Notstands-Recht aber nicht. Nicht nur, weil die Richter die Gründe streng prüfen und auch das Maß der Geschwindigkeitsüberschreitung in Rechnung stellen. Sondern vor allem wegen der Folgen, wenn sie den Notstand nicht anerkennen. Dann nämlich kann der Verkehrssünder unter Umständen wegen vorsätzlicher Verkehrsordnungswidrigkeit belangt werden.

Handy an den Beifahrer weiter geben

Es sind die juristischen Feinheiten, bei denen man manchmal Kopfschütteln muss. In einem aktuellen Fall bewahren sie eine Autofahrerin vor einer Geldbuße wegen unerlaubter Handynutzung. Während der Autofahrt darf man nicht mit dem Handy am Ohr telefonieren, das ist unstrittig. Was allerdings zum Telefonieren dazu gehört, das ist offenbar durchaus diskutabel: Das Oberlandesgericht Köln hob ein Urteil des Amtsgerichts auf, das eine Autofahrerin wegen verbotswidriger Benutzung eines Handys am Steuer zu einer Geldbuße von 40 Euro verurteilt hatte.

Grund war, dass die Frau „keinen eigenen Kommunikationsweg vorbereitet" hatte. Telefoniert hatte sie sowieso nicht, sondern nur das läutende Telefon während der Autofahrt in ihrer Handtasche gesucht. Als sie es gefunden hatte, reichte sie es an ihren Sohn auf dem Beifahrersitz weiter, der das Gespräch annahm.

„Vor- und Nachbereitungshandlungen" fallen zwar unter die Benutzung eines Handys am Steuer, heißt es in der Gerichtsmitteilung. So gilt zum Beispiel das Wegdrücken eines eingehenden Anrufs als Nutzung des Handys. Die bloße Ortsveränderung des Mobiltelefons sei aber vom Tatbestand nicht mehr gedeckt. Der Argumentation, dass das Aufnehmen des klingelnden Geräts normalerweise der erste Schritt zur Kommunikation sei, sind die Richter nicht gefolgt. Sie waren davon ausgegangen, dass die Fahrerin ihr Mobiltelefon weiter gegeben hat, ohne vorher das Display abzulesen. So habe sie keine Funktionsmöglichkeit des Telefons genutzt.

(OLG Köln, Az. III-1 RBs 284/14)

Zu dicht geht gar nicht

Wer zu dicht auffährt, kann dafür bestraft werden – eine „Drei-Sekunden-Regel" oder Ähnliches gilt grundsätzlich nicht. Das Oberlandesgericht Hamm hat in einem aktuellen Urteil den Tatbestand der Abstandsunterschreitung konkretisiert.

Der betroffene Autofahrer hatte gegen das vom Amtsgericht verhängte Bußgeld Beschwerde eingelegt. Er argumentierte, eine Abstandsunterschreitung könne nur dann geahndet werden, wenn sie über eine Strecke von mindestens 140 Metern oder über drei Sekunden vorliege. Das wäre in seinem Fall nicht feststellbar gewesen, da er auf der Videoaufnahme teilweise von einem anderen Auto verdeckt wurde.

Das OLG widersprach dieser Auffassung. Nach den Vorschriften der Straßenverkehrsordnung (StVO) sei eine Abstandsunterschreitung bereits dann ordnungswidrig, wenn der Fahrer zu irgendeinem Zeitpunkt seiner Fahrt den vorgeschriebenen Abstand unterschreite, urteilten die Richter.

Eine „nicht nur vorübergehende Abstandsunterschreitung" verlange das Gesetz nicht. Nur in Einzelfällen komme es darauf an. Nämlich bei einem kurzzeitig geringen Abstand, ohne dass dies dem Nachfahrenden vorzuwerfen wäre: Beispielweise wenn der Vorausfahrende plötzlich abbremst oder bei einem abstandsverkürzenden Spurwechsel.

(OLG Hamm, Az. 3 RBs 264/14)

Zwei Euro pro Kilometer

Ein gut verdienender Tierarzt wollte die gesamten Kosten für seinen geleasten, auch geschäftlich genutzten Ferrari Spider steuerlich geltend machen. Die aus geschäftlichem Anlass gefahrenen Kilometer konnte er durch die Aufzeichnungen in einem Fahrtenbuch nachweisen. Das Finanzamt wollte nur einen Euro pro gefahrenen Kilometer anerkennen.

Der Streit wurde nun vom Bundesfinanzhof dahingehend entschieden, dass der Veterinär zwei Euro pro gefahrenen Kilometer als Betriebsausgabe absetzen kann. Die Anerkennung eines höheren Betrages lehnte das Gericht angesichts des äußerst „geringen betrieblichen Nutzungsumfangs des Ferraris (in drei Jahren nur 20 Tage) sowie wegen der Beschränkung der wenigen Fahrten auf Reisen zu Fortbildungsveranstaltungen oder Gerichtsterminen und damit wegen fehlenden Einsatzes in der berufstypischen tierärztlichen Tätigkeit einerseits und des hohen Repräsentations- sowie privaten Affektionswerts des Luxussportwagens für seine Nutzer andererseits" als unangemessen ab.

(BFH vom 29.04.2014, Az. VIII R 20/12) rp

fuhrpark + management FORUM

FACHMESSE FÜR PKW- UND TRANSPORTER-FUHRPARKS

14. Fuhrpark-FORUM

am Nürburgring
17. + 18. Juni 2015

- **Deutschlands Fachmesse für Fuhrparkmanagement**
  Über 160 Aussteller präsentieren die neuesten Trends für kleine und große Pkw- und Transporter-Fuhrparks
- **Über 6.000 m²...** Ausstellungsfläche in 3 Messehallen
- **Fachvorträge GRATIS:** Täglich Vorträge, Experten-Talks und Workshops zu aktuellen Fuhrpark-Themen – für Einsteiger und Fortgeschrittene
- **Erfahrungsaustausch:** Diskutieren Sie Fuhrparkfragen mit über 800 Kollegen aus ganz Deutschland
- **Testfahrten** mit rund 200 neuen Automodellen (Pkw, Transporter, E-Cars), u.a. auf dem Original Formel-1-Kurs
- **Abendveranstaltung am 17. Juni:**
  Networking in lockerer Runde mit über 1.000 Fuhrparkexperten
- **Grüne Hölle inklusive:** Fahrt auf der legendären Nordschleife

Weitere Infos und Filme unter:
www.fuhrparkforum.de

DIE AUSSTELLER

(Stand: 17.02.2015)

GROSSE FACHAUSSTELLUNG

Besuchen Sie Deutschlands größte Ausstellung in Sachen Fuhrpark. Marktüberblick garantiert: Über 160 Aussteller – darunter alle marktführenden Automobilhersteller und Fuhrpark-Dienstleister – präsentieren ihre aktuellen Produkte und maßgeschneiderten Lösungen für Ihren Fuhrpark. Lassen Sie sich individuell beraten – in exklusiv für Sie reservierten Terminen.

Aktuelle Ausstellerliste:
www.fuhrparkforum.de/aussteller

4Fleet Group	4Fleet Group	arr24	arr24	BMP@RTS	BMP@RTS	DAD	DAD
A.T.U	A.T.U	Arval Deutschland GmbH	Arval Deutschland GmbH	BMW AG	BMW AG	Daimler Fleet Management	Daimler Fleet Management
A.T.U	A.T.U Autoglas-Service	arwe Service GmbH	arwe Service GmbH	Bott	Bott	Dataforce	Dataforce GmbH
ADAC	ADAC e.V. Bereich Fahrsicherheit	Athlon Car Lease	Athlon Car Lease	Car Professional Management	Car Professional Management	DB BAHN	DB Rent GmbH
Opel	Adam Opel AG	Audi	Audi	CAR 24h	CAR24h	DEKRA	DEKRA
WÜRTH	Adolf Würth	AutoBank	AutoBank AG	carano	Carano GmbH	DENT WIZARD	Dent Wizard GmbH
auto fleet control	AFC Auto Fleet Control GmbH	autobid.de	Autobid.de	CARGLASS	Carglass	Castrol	Deutsche Castrol
Airtune	Airtune	Audatex AUTOonline	AUTOonline	carmacon	carmacon GmbH	Deutsche Leasing	Deutsche Leasing AG
akf servicelease	akf servicelease GmbH	AVIS Budget	Avis Budget Auto-vermietung	CarMobility	CarMobility	Dorint	Dorint Am Nürburgring
Aktiv Assekuranz	Aktiv Assekuranz Makler GmbH	BASF	BASF Coatings GmbH	CARO	Caro Autovermietung	doubleSlash	doubleSlash
SCHADEN MEILE	Akzo Nobel Coatings GmbH	bfmfleet	bfmfleet	citroën	Citroën	Drive	Drive-CarSharing GmbH
ALD Automotive	ALD Automotive	bfp	bfp fuhrpark + management	community4you	community4you AG	driver	Driver Handelssysteme GmbH
Alphabet	Alphabet	bfp	bfp-AKADEMIE	Consense	Consense GmbH	ecos systems	ecos systems
ALUCA	ALUCA Fahrzeugeinrichtungen	BLAUPUNKT	Blaupunkt Telematics	ControlExpert	ControlExpert GmbH	+egerland+	Egerland
AON	AON Motor Sulutions	BLG	BLG Automobile Logistics	CORALIX	CORALIX GmbH	Emil Frey Gruppe Deutschland	Emil Frey Gruppe Deutschland
ARAL	Aral AG	Delignit	Blomberger Holzindustrie	creamteam	CreamTeam GmbH	eni	Eni
ARI	ARI Fleet Germany GmbH	Blue for Green	Blue for Green	Ctrack	Ctrack	Europa Service	ES Dienstleistungsgesellschaft mbH

Euromaster GmbH	
Euromobil Autovermietung GmbH	
EUROPA SERVICE Autovermietung	
Europcar Autovermietung GmbH	
euroShell	
EXCON Externe Controlling	
expert automotive	
F+SC	
fahrzeugklinik	
Fami	
FCM	
Fiat Chrysler Automobiles	
Fleet Innovation	
FleetCompany	
fleetster	
Flexmo	
Ford Lease	
Ford-Werke GmbH	
Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft	
GE Capital Fleet Services	
GKK Gutachten	
Global Automotive Service	
Gottfried Schultz GmbH & Co. KG	
Hagelschaden-Centrum Douteil	

HDI-Gerling	
Hertz	
HLA Fleet Services GmbH	
HPI Zentrum	
Hyundai	
IDENTICA	
Infiniti Europe	
Innovation GmbH	
InNuce Solutions GmbH	
INVERS GmbH	
IVECO	
Jaguar Land Rover	
junited AUTOGLAS	
Kamatec GmbH	
Kanzlei Voigt	
KEMAS	
KIA MOTORS	
LapID Service GmbH	
LeasePlan Deutschland GmbH	
Lexus Deutschland	
Liqui Moly GmbH	
Mapfre Asistencia S.A.	
Maserati Deutschland	
Mazda Deutschland	

Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland	
Michelin Solution	
Mitsubishi Motors Deutschland	
Modul-System GmbH	
Nissan Center Europe GmbH	
Novofleet	
OMV	
Peugeot	
pitstop.de GmbH	
PS-Team	
Renault Deutschland AG	
Robert Bosch GmbH	
Roland Assistance	
Scherer Automobil Holding	
Schneider Electric GmbH	
Schwabo-Autoglas	
Seat Deutschland GmbH	
Servicequadrat GmbH & Co. KG	
SIGNal Reklame	
SiteOS AG	
Sixt Leasing AG	
Sixt Mobility Consulting	
Škoda Auto Deutschland	
smart	

Sortimo	
SSH Schaden-Schnell-Hilfe GmbH	
Suzuki	
Sycada Deutschland GmbH	
TCS Technology content Services GmbH	
TecRMI	
Telefónica Deutschland GmbH	
Tesla	
TomTom Telematics	
Total	
Toyota Geschäftskunden Service	
Trost Auto Service-technik SE	
TRW KFZ Ausrüstung GmbH	
TÜV Rheinland	
Ubeeqo GmbH	
Ude Folierungskonzepte GmbH	
Vergölst GmbH	
VGRD	
Vispiron Carsync	
Volkswagen AG	
Volkswagen Financial Services	
Volkswagen Nutzfahrzeuge	
Volvo	
WOM GmbH	

DAS BEGLEITENDE FACHPROGRAMM

Stellen Sie sich Ihr Fachprogramm individuell zusammen!

Wir reservieren Ihnen dann einen Platz in den Vorträgen, Experten-Talks und Workshops Ihrer Wahl und koordinieren die Zeiten Ihrer Termine für Gespräche und Testfahrten.

DIE THEMEN DES FACHPROGRAMMS

VORTRÄGE

- **Mobilitätsbudget - wie verändert sich unsere Branche?**
  Alphabet
- **Unbundling Transparenz – so geht modernes Flottenmanagement heute!**
  ARI Fleet Germany GmbH
- **Die Zukunft der Kunden- und Fahrerbetreuung**
  Arval Deutschland GmbH
- **Geteilte Fahrfreude ist doppelte Effizienz? – Zukunftsfähige Lösungen für Flotte und Infrastruktur**
  Carano GmbH
- **Mobilität der Zukunft: Herausforderungen für das Fuhrparkmanagement**
  Daimler Fleet Management
- **Mobilität von morgen, wir gestalten diese für Sie**
  DB Rent GmbH
- **Telematik neu gedacht**
  doubleSlash
- **Die Mythen des Fuhrpark Leasings**
  GE Capital Fleet Services
- **Vom Fuhrpark- und Travelmanagement zum Mobilitätsmanagement – Ansätze für die Zukunft**
  LeasePlan Deutschland GmbH
- **Go global, act local**
  Volkswagen Financial Services
- **Neues beim Fuhrparkrecht: Das veränderte Fahrerlaubnisrecht in Verbindung mit dem neuen Fahrereignungsregister und deren Auswirkungen auf den Fuhrpark**
  bfp-AKADEMIE

NEU: EXPERTEN-TALKS

Fuhrparkexperten stehen Rede und Antwort

- **Carsharing im Fuhrpark: Antworten auf Ihre Fragen.**
  Alphabet
- **Fleet Management 4.0 – „Der integrale Ansatz von der strategischen Beschaffung bis hin zur Vermarktung der Fahrzeuge“ (dt./engl.)**
  ARI Fleet Germany GmbH
- **Die Rolle des Dienstwagenfahrers – Herausforderung und Chance zugleich**
  Arval Deutschland GmbH

WORKSHOPS

Erfahrungsaustausch unter Fuhrparkmanagern

- **Qualitätsorientiert ausschreiben und Fehler vermeiden**
  bfp-AKADEMIE
- **Inhalt einer Car Policy – Was soll rein, was muss rein?**
  bfp-AKADEMIE

Vorträge, Expertentalks und Workshops finden an beiden Tagen ab 9.00 Uhr und teilweise parallel statt. Änderungen bei Themen und Reihenfolge noch vorbehalten.

ERFAHRUNGSAUSTAUSCH

Erfahrungsaustausch wird beim Fuhrpark-FORUM ganz groß geschrieben. Diskutieren Sie mit über 800 Fuhrpark-Kollegen aus ganz Deutschland: Tagsüber, in Workshops oder während der großen Abendveranstaltung.

TESTEN SIE ...

Rund 200 Fahrzeuge der teilnehmenden Hersteller stehen für Testfahrten auf dem Original Formel-1-Kurs oder auf der Landstraße zur Verfügung, darunter auch Transporter und die neuesten E-Cars.

BFP-PARTY AM 17. JUNI

DIE legendäre Abendveranstaltung - der lockere Rahmen für Networking mit über 1.000 Fuhrpark-Experten

GRÜNE HÖLLE INKLUSIVE

Freuen Sie sich auf eine Fahrt über die rund 21 km lange Nordschleife – mit Ihnen am Lenkrad!

BESUCHER-ZIELGRUPPEN

Das bfp Fuhrpark-FORUM richtet sich an die folgenden Besucher-Zielgruppen:

Fuhrparkmanager: Fuhrpark-Verantwortliche aus den Bereichen Fuhrpark, Einkauf, Geschäftsführung usw. bei Unternehmen mit einem Fuhrpark von 10 und mehr Pkw bzw. 5 und mehr Transportern bis 3,5 t, wobei das Unternehmen selbst kein Anbieter von Produkten oder Dienstleistungen für Fuhrparkbetreiber oder Fuhrparkdienstleister ist (Besucherkernzielgruppe).

Sonstige Fachbesucher: Fachbesucher aus der Fuhrparkbranche, die nicht der Besucherkernzielgruppe Fuhrparkmanager angehören, insbesondere Mitarbeiter von Automobilherstellern, Autohäusern oder Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen für Fuhrparks oder Fuhrparkdienstleister anbieten oder selbst Aussteller der Veranstaltung sind.

TEILNAHMEMÖGLICHKEITEN:

... für Fuhrparkmanager

A – 1 Tag – Kostenlos
- Besuch der Ausstellung
- Teilnahme am Vortragsprogramm
- Teilnahme an Experten-Talks
- Teilnahme am Testfahrtprogramm

B – 1 Tag – all inclusive – 50,– €

Wie A, jedoch zusätzlich:
- Teilnahme am Workshops
- Vortragsdokumentation (Download)
- Imbiss inkl. Getränk

C – 2 Tage – all inclusive – 250,– €

Leistungen wie B, jedoch zusätzlich:
- Teilnahme und Imbiss an 2 Tagen
- Abendveranstaltung am 17.6. inkl. Abendessen, Hotelübernachtung, Frühstück am 18.6.

... für sonstige Fachbesucher

D – 1 Tag – 25,– €
- Besuch der Ausstellung
- Teilnahme am Vortragsprogramm

E – 1 Tag – all inclusive – 85,– €

Leistungen wie D, jedoch zusätzlich:
- Vortragsdokumentation (Download)
- Imbiss inkl. Getränk

Preise jeweils zzgl. MwSt.

- **Kostenloser Transfer vom und zum Flughafen Köln/Bonn**
  Abfahrtzeiten bitte vor Flugbuchung bei bfp anfragen!
- **Kostenlose Parkplätze inklusive Parkplatz-Shuttle**

ANMELDUNG

Bitte zurück an Fax 06131 62776-22 oder E-Mail an forum@fuhrpark.de

bfp fuhrpark+management FORUM

Hiermit melde ich mich als Besucher zum Fuhrpark-FORUM 2015 an: H3

... als Fuhrparkmanager

- ☐ 17.6. ☐ 18.6. **A**
- ☐ 17.6. ☐ 18.6. **B**
- ☐ 17.6. + 18.6. **C**

... als sonstiger Fachbesucher

- ☐ 17.6. ☐ 18.6. **D**
- ☐ 17.6. ☐ 18.6. **E**

Name | Vorname

Position

Verantwortungsbereich: ☐ Geschäftsführung ☐ Einkauf ☐ Fuhrpark ☐ Sonstiges: .....

Firma

Das Unternehmen, für das ich tätig bin, bietet Produkte/Leistungen für Fuhrparkbetreiber an: ☐ Ja ☐ Nein

Fuhrparkgröße ☐ <3 ☐ 3–9 ☐ 10–19 ☐ 20–49 ☐ 50–99 ☐ 100–199 ☐ 200+ Pkw/Transporter (davon ca. ..... Transporter bis 3,5 t)

Branche

Straße

PLZ | Ort

Telefon | Telefax

E-Mail

Datum | Unterschrift

VERANSTALTUNGSZEITEN:

Mittwoch, 17. Juni 2015 9.00 bis 18.00 Uhr
Donnerstag, 18. Juni 2015 9.00 bis 16.00 Uhr

Veranstaltungsort:
Nürburgring / Ring°Boulevard

Veranstalter:

Fachzeitschrift bfp fuhrpark+management
Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG
Rheinallee 193, 55120 Mainz
Telelefon: 06131 62776-16, Telefax: 06131 62776-22
E-Mail: forum@fuhrpark.de, www.fuhrpark.de

TEILNAHMEBEDINGUNGEN FÜR BESUCHER 2015

Die Teilnahme ist nur registrierten Besuchern möglich, Anmeldungen müssen durch jeden Besucher persönlich und schriftlich mit einem offiziellen Anmeldeformular (alternativ auch online) erfolgen. Pro Unternehmen können maximal 2 Personen als Besucher an der Veranstaltung teilnehmen. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt die Anmeldebestätigung durch den Veranstalter und Rechnungsausgleich durch den Teilnehmer voraus. Teilnahmegebühren und Leistungen sind je nach Besucherzielgruppe unterschiedlich. Der Veranstalter behält sich vor, Anmeldungen von Personen nicht zu bestätigen, insbesondere wenn keine der genannten Besucherzielgruppen zutrifft oder die Anmeldung mit einer aus seiner Sicht nicht zutreffenden Besucherzielgruppe vorgenommen wurde.
Anmeldungen können bis zum 30. April 2015 gegen eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 25 € storniert werden. Die Stornierung muss schriftlich oder per E-Mail (an besucherservice@fuhrpark.de) erfolgen. Geht die Stornierung nach dem 30. April 2015 beim Veranstalter ein, fällt die volle Teilnahmegebühr als Stornogebühr an. Dies gilt auch für den Fall der Nichtanreise. Nur mit Zustimmung des Veranstalters kann eine Ersatzperson benannt werden.
Der Teilnehmer ist berechtigt den Nachweis zu führen, dass durch die Stornierung (bzw. Nichtteilnahme) ein Schaden überhaupt nicht entstanden ist oder dieser wesentlich niedriger ist als die einbehaltene bzw. geforderte Stornogebühr. Wird eine bereits bestätigte Anmeldung vom Besucher nachträglich geändert (andere Teilnahmevariante, andere Rechnungsanschrift usw.), ist der Veranstalter berechtigt, dafür eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 25 € zu berechnen.
Des Weiteren gibt der Teilnehmer seine Einwilligung zur Veröffentlichung von Bild- und Tonaufnahmen auf der Internetseite, in Pressemitteilungen und Druckerzeugnissen des Veranstalters. Gerichtsstand ist Mainz. Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt..

Bei Eingang der Anmeldung nach dem 1. Juni 2015 können einzelne Leistungen (Hotelzimmer,Vorträge, Workshops) evtl. nicht mehr verfügbar sein.

Hotline: 06131/62776-16 www.fuhrparkforum.de

Du bist nicht allein

Wie wir uns fortbewegen, interessiert sowohl den Staat als auch Autohersteller und IT-Konzerne.
Die Vernetzung von Fahrzeugen ist dazu der Schlüssel.

VON CLEMENS VELTEN

Einst sang Roy Black allwissend von der Liebe und den Sehnsüchten, die alle junge Menschen haben, in dem Lied „Du bist nicht allein“. In der Coverversion von 2015 singen nun Autohersteller, Werkstätten, Versicherungskonzerne, IT-Unternehmen und der Staat gemeinsam das Lied vom gläsernen Autofahrer und erzählen die Geschichte jedes einzelnen Fahrzeuglenkers detailliert und personalisiert.

Woher sie das Wissen haben? Unter anderem liefert das Fahrzeug schon heute genug Informationen für ein ganzes Album, mit dem sich gut Geld verdienen lässt. Also kein One Hit Wonder.

Lange war das Auto nur eine isolierte Blechbüchse mit beschränkten Kontaktmöglichkeiten zur Umwelt. Das ändert sich gerade. Das Auto wird zum voll vernetzten Schwarmwesen, zum Teil des Internets der Dinge. So warnt künftig ein vorausfahrendes Auto die nachfolgenden, dass hinter der nächsten Kurve Glatteis droht. Der Bordcomputer bremst dann vollautomatisch ab, damit der Wagen nicht ins Schleudern gerät. Das passiert schneller und präziser, als es jeder Mensch könnte. Die vernetzten Fahrzeuge (Connected Cars) kommunizieren pausenlos miteinander, tauschen sich mit Rechenzentren aus, greifen auf aktuelle Verkehrsinfos zu und senden Fehlermeldungen an Werkstätten und Hersteller.

Die “private” Notruf-Box im Fahrzeug löst nach einem Unfall einen Rettungsruf aus. Der geht aber nicht an die 112. Vielmehr landet dieser bei einem Call-Center, das der Autohersteller beauftragt hat.

Datensicherheit wird von Fuhrparkleitern oft noch nicht als kritisches Thema gesehen

Moderne Autos wie der Elektro-Sportwagen Tesla und selbst ein VW Golf sind wie rollende Rechenzentren. Bis zu 80 Kleincomputer sind darin verbaut. Allein im Golf liegen 1.500 Meter Kabel, um alle elektrischen Bauteile miteinander zu verknüpfen.

Sensoren und Rechner registrieren praktisch alles, was im Auto vor sich geht. Ob Lenkradstellung, Ort, Außentemperatur, Geschwindigkeit, Sitzbelegung, die Aufmerksamkeit des Fahrers oder technische Störungen. Alles wird im Fahrzeug gespeichert - entweder nur vorübergehend oder, je nach Wichtigkeit und im Falle einer Fehlfunktion, auch dauerhaft. Bislang lesen diese Daten hauptsächlich Werkstätten und Hersteller aus, wenn das Auto zur Reparatur oder Inspektion auf die Hebebühne kommt.

Die Vernetzung soll für mehr Sicherheit sorgen und für mehr Komfort bis hin zum automatischen Fahren, das ist zumindest die verlockende Werbebotschaft.

Doch in Zeiten zunehmender Vernetzung von Dingen wachsen auch die Begehrlichkeiten: Zu verlockend ist für Autohersteller, Zulieferer, aber auch für die Riesen der Informationstechnik, wie Apple, Microsoft Google, für Autobanken,

Leasingunternehmen, Versicherer und Automobilclubs das Geschäft mit den automobilen Rechenzentren: Dem Beratungsunternehmen Booz Company zufolge werden sich die Umsätze rund um das vernetzte Auto weltweit von 31 Milliarden Euro im Jahr 2015 auf mehr als 113 Milliarden Euro bis 2020 fast vervierfachen.

Zugleich aber ist die Freude am Fahren in Gefahr. Denn die Technik ermöglicht auch eine bisher ungekannte Gängelung und Bevormundung des Autofahrers. Erste Beispiele zeigen, wohin die Reise geht:

Der Autohersteller Renault kann schon heute zum Beispiel seine Elektrofahrzeuge aus der Ferne stilllegen, wenn der Nutzer die monatliche Leasingrate nicht bezahlt.

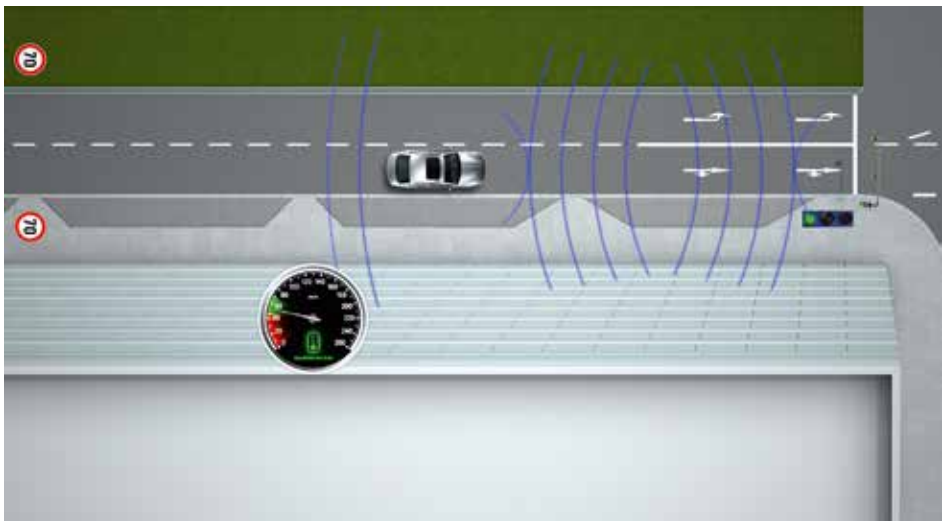
In Feldversuchen wurde in den Niederlanden eine automatische, von außen auf das Fahrzeug eingreifende Tempobegrenzung in Wohngebieten erprobt. Der Fahrer kann dann so viel Gas geben, wie er will, er kann nur die vorgegebene Geschwindigkeit fahren.

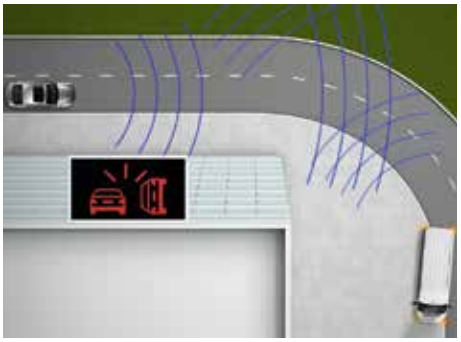
Hersteller können bei Reparaturen während der Garantie die Datenspeicher des Fahrzeugs auslesen und die Kostenübernahme ablehnen, weil der Besitzer das Auto nicht sachgemäß bewegt hat.

Viele Navigationssysteme speichern Ort, Tempo und Zeit, auch wenn der Fahrer sie ausgeschaltet hat. Und das bis zu 3.000 Kilometer. De facto wird das Navi so zum lange geforderten, aber umstrittenen Unfalldatenschreiber. In den USA nutzt die Polizei immer wieder diese Daten, um etwa das Alibi von Verdächtigen zu prüfen. Von der Freiheit der Straße bleibt nicht viel.

Viel steht auf dem Spiel

Ob aber die Autofahrer mitspielen und ihre Daten preisgeben, ist mehr als fraglich (siehe Umfrage unter www.fuhrpark.de/datenschutz). Denn für sie steht viel auf dem Spiel: die Faszination des Autofahrens, der Mythos der Freiheit, das sich Wohlfühlen im Wohnzimmer auf vier Rädern. All dem droht aus drei verschiedenen Richtungen Gefahr: durch Behörden, Autohersteller und IT-Konzerne. „Obwohl Datenschutz für Unternehmen essenziell ist, wird Datensicherheit von Fuhrparkleitern oft noch nicht als kritisches





Car-to-X-Kommunikation heißt der Begriff, der die Kommunikation zwischen Fahrzeugen untereinander und der Verkehrsinfrastruktur wie Ampeln beschreibt.
Fahrer erhalten Informationen über gefährliche Situationen oder Staus außer Sichtweite (re.) oder erhalten in Städten „grüne Welle“, wenn sie sich an die empfohlene Geschwindigkeit halten (oben). Als erster Automobilhersteller hat Mercedes-Benz 2013 die Car-to-X Technologie in Serienfahrzeuge integriert.

Thema gesehen. Das liegt unter anderem daran, dass das Auto nicht als Datenträger wahrgenommen wird – es ist ja in erster Linie Transport- und Fortbewegungsmittel“, sagt Ludger Reffgen, ehemaliges Mitglied der Geschäftsführung bei GE Capital Fleet Services (siehe Statement zum Thema Datenschutz im Fuhrpark von Herrn Reffgen unter www.fuhrpark.de/datenschutz).

Dabei liefert ausgerechnet eine potenziell lebensrettende Technik die Infrastruktur für die Datensauger: das automatische Notrufsystem e-Call (emergency call), das die EU eigentlich ab Oktober 2015 in Neuwagen vorschreibt. Bisher nämlich haben Autofahrer schlechte Karten, wenn sie abseits befahrener Routen verunglücken.

Heimlich, still und leise haben EU-Parlament, EU-Kommission und Ministerrat die Frage geklärt, wer die Daten aus den vernetzten Autos erhalten wird. Versicherungen, Autohersteller und auch Automobilclubs erheben Anspruch auf die Daten. Die Autofahrer wurden nicht gefragt. Denn es geht um viel Geld: Offensichtlich wollte sich niemand wegen Datenschutzdiskussionen das Milliardengeschäft verderben lassen.

Insider vermuten, dass Industrie- und Lobbyverbände die Diskussion rund um e-Call absichtlich flach hielten. Nach den Aufregungen um die NSA, um Edward Snowden und die Sicherheitslücken in Cloud-Anwendungen sei den Bürgern die Connected-Car-Strategie der Industrie und der Versicherungsbranche schwer zu vermitteln, heißt es. Denn diese Akteure möchten schon in wenigen Jahren sämtliche Daten der Autos und ihrer Fahrer über die mobilen Netzwerke in Rechenzentren

Flottenmanagement verhilft Ihnen zu besseren Resultaten im Team und im gesamten Unternehmen.

Fordern Sie einen unverbindlichen Test bei Europas führendem Flottenmanagement- und Fahrzeugortungsanbieter per Telefon oder E-Mail an:
+49 69 66 30 80 24 / sales-de@business.tomtom.com

www.tomtom.com/telematics

WEBFLEET
TOMTOM TELEMATICS

übertragen, dort speichern, analysieren und nutzen. Nahezu unbemerkt von der Öffentlichkeit wurden am 4. Dezember 2014 im Rahmen der e-Call-Gesetzgebung die rechtlichen Grundlagen dafür gelegt. In Betrieb gehen soll das e-Call-System nun spätestens am 31. März 2018.

Eine gigantische IT-Infrastruktur steckt hinter diesem europaweiten Notrufsystem, die von 28 Ländern betrieben wird. Hunderte Millionen Autofahrer mit etwa 230 Millionen Pkw sollen nach einem Unfall innerhalb von Millisekunden auf diese Infrastruktur zugreifen können: Die e-Call-Box im Fahrzeug schickt eine SMS-Nachricht über die europaweit einheitliche 112-Notrufnummer an die nächste Rettungsleitstelle. Von dort ruft ein Mitarbeiter im Auto an, verifiziert die Meldung und schickt Hilfe.

Doch es ist völlig klar, es gibt keine Lebensrettung, ohne ein tragfähiges Geschäftsmodell. Und das heißt bei e-Call „Zusatzdienste". Der ertragreichste Zusatzdienst ist der „Werkstattruf". Bleibt ein Fahrzeug mit einem Schaden liegen, klicken die Fahrer auf diese Werkstattruf-App. Die schickt über einen zweiten Kanal der e-Call-Box eine Nachricht in das Call-Center des Autoherstellers. Die Call-Center-Mitarbeiter nehmen den Schaden auf und schicken einen Werkstattwagen. Die folgende Rechnung ist einfach: Das Unternehmen, das als erstes bei einem liegengebliebenen Fahrzeug ankommt, hält alle weiteren Prozesse in der Hand.

Kein Wunder, dass in Brüssel keiner die Absicht hat, die Diskussion transparent zu führen. Denn es geht um große Summen: Laut Zentralverband Deutsches Kfz-Gewerbe (ZDK) hat der Markt in Deutschland allein für den Service der Kfz-Betriebe, dazu zählen Lohn, Teile und Zubehör, einen Wert von 32 Milliarden Euro. Nach Angaben von Cecra (Conseil Européen du Commerce et de la Réparation Automobiles) setzen die Unternehmen in Europa mit Kunden- und Teiledienst innerhalb eines Jahres sogar 170 Milliarden Euro um.

Finanzbehörden

Auch die Finanzminister der EU interessieren sich für die Daten aus dem Auto: Jede vierte Taxitour in Deutschland etwa gehe am Fiskus vorbei, monieren Steuerfahnder. Schwarzfahrten sollen aber künftig kaum noch möglich sein. Bis Ende 2016 muss in jedem Taxi ein Fiskal-Taxameter stecken. Ein kleines Gerät, das Strecke, Dauer und Preis jeder Tour registriert und die Daten fälschungssicher weitergibt. Und selbstverständlich funktioniert die Technik auch in einem Dienstwagen. Jeder gefahrene Kilometer wäre so nachvollziehbar, Schummeleien, wer wann dienstlich oder privat unterwegs war, wären nicht mehr möglich.

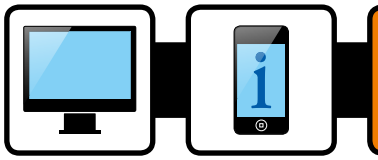
Neue Allianzen

Es entstehen auch ganz neue Allianzen: Auf dem Genfer Auto-Salon 2014 zeigten Daimler und Ferrari voller Stolz neue Modelle mit Software von Apple. So läuft jetzt in der neuen Mercedes C-Klasse über das Navigationsgerät auch die Carplay-Software des IT-Riesen samt ausgewählter Apps und der Spracherkennung Siri. BMW, Ford, General Motors, Hyundai und Toyota wollen nachziehen, auch das von Google angebotene Konkurrenzsystem Android zieht ins Fahrzeug ein (siehe bfp fuhrpark + management Ausgabe 1/2 2015, S. 50).

Mit Android-Auto und Carplay wird das Smartphone noch besser in das Fahrzeug integriert und lädt zum Nutzen vorgegebener Apps ein: Autofahrer können Restaurants, das nächste Kino, freie Parkplätze oder die nächste Werkstatt in der Nähe suchen. Und natürlich lässt sich auch der gerade gehörte Hit aus dem Radio herunterladen. Immer, wenn das passiert, klingeln bei Apple, Google und Co. die Kassen, denn das Nutzerverhalten ist die Währung unserer Zeit.

Haben es die IT-Konzerne erst mal ins Auto geschafft, lernen sie den Fahrer immer besser kennen und können ihm so gezielt Werbebotschaften senden. Kommen Apple und Google irgendwann auch an Daten zu Fahrverhalten und Gemütsverfassung des Fahrers heran, etwa weil der Autohersteller sie verkauft, wird das Profil allumfassend.

„Die Vernetzung des Autos öffnet das Tor zu einer neuen riesigen Goldgrube für Anbieter aller möglichen Geschäftsmodelle. Der Autohersteller hat davon meist nichts", warnt Burkhard Göschel in der „Wirtschaftswoche", einst Entwicklungschef bei BMW und später beim Autozulieferer Magna. Es profitieren vor allem Apple und Co.



Weitere Informationen zum Thema Datenschutz finden Sie unter dem Kurzlink: www.fuhrpark.de/datenschutz

Der aktuelle Stand bei e-Call

Verhandlungsführer des EU-Rats und des europäischen Abgeordnetenhauses haben sich Ende 2014 endgültig auf eine gemeinsame Linie beim geplanten Auto-Notruf e-Call verständigt. Es bleibt demnach beim jüngsten Beschluss des federführenden Binnenmarktausschusses des Parlaments. Demnach müssen Neufahrzeuge von Anfang April 2018 an über ein Ortungssystem mit der vorgesehenen Notrufmöglichkeit verfügen. Bereits angebotene Lösungen von Drittparteien sollen weiter zusätzlich nutzbar sein, solange die e-Call-Funktion garantiert ist.

Die Infrastruktur für das System müssen die EU-Länder bis Anfang Oktober 2017 installiert haben, meldet der Ausschuss der Ständigen Vertreter der Mitgliedstaaten bei der Europäischen Union (kurz AStV). Das Parlament soll das Verordnungspaket voraussichtlich im März 2015 final absegnen. Mit Widerstand ist auch dort nicht mehr zu rechnen.

Geplant ist, dass der bordeigene Notruf bei einem Zusammenstoß im Straßenverkehr oder vergleichbaren Unglücken nach dem Auslösen der Airbags automatisch die einheitliche europäische Notrufnummer 112 anwählt. Zusätzlich haben die Abgeordneten sichergestellt, dass ein Alarm manuell ausgelöst werden kann. Das entsprechende Kontrollsystem muss aber so eingestellt sein, dass ein unabsichtlicher Notruf ausgeschlossen wird.

Die übermittelten Informationen haben die Volksvertreter auf die Fahrzeugklasse, die Art des Treibstoffs sowie die Zeit und den exakten Ort des Unfalls beschränkt. Rettungsstellen dürfen diese Daten nicht ohne ausdrückliche Genehmigung der Betroffenen an Dritte weitergeben, zudem müssen sie vom Fahrer einfach und dauerhaft gelöscht werden können. Die Nutzung des Systems soll allen Fahrern kostenlos möglich sein.

Autos mit e-Call übermitteln die eigenen GPS-Daten mit Position und Geschwindigkeit. Aber noch nicht alle Notrufzentralen in Europa können diese Infos wirklich auslesen, weil ihre Systeme zu alt sind. Ein Problem, das wohl nicht vor 2017 behoben sein wird.

Zudem haben Datenschützer ernstzunehmende Bedenken: Geschwindigkeit und Position soll das System laut EU nur nach Unfällen übermitteln, doch wer prüft das und wie sicher ist dieses System? Wer bekommt Zugriff? Einige Versicherer in Großbritannien schätzen schon jetzt mit GPS-Daten das Risiko ihrer Kunden ein. Eine weitere Besonderheit sind jene Autos, die bereits ein eigenes Notruf- und Assistence-System anbieten: Ist ein SOS-Knopf an Bord, stellen die Systeme nicht einfach nur Verbindungen zur nächsten Leitstelle her, sondern zu den eigenen Callcentern. Wer in Spanien einen Unfall hat, kann auf Deutsch um Hilfe rufen – e-Call hat hier einen klaren sprachlichen Nachteil. Das betrifft zwar weniger als ein Prozent aller Autofahrer, trotzdem sollten sich die Entscheider in der EU eine Lösung hierfür überlegen. Immerhin gibt es 24 Amtssprachen in der Europäischen Union. Sicher, e-Call ist ein Schritt in die richtige Richtung, steckt aber noch in den Kinderschuhen.

Reifen aus dem Internet?

Der Online-Reifenhandel rüstet sich für das Geschäft mit Fuhrparkkunden.

VON ELFRIEDE MUNSCH

Leben und arbeiten ohne Internet: Für die meisten Menschen unvorstellbar. Und nicht nur für die junge Generation gehört das Netz selbstverständlich zum Alltag. Dabei gilt: Der Online-Nutzer ist gut informiert - so auch der Käufer, der im Internet Reifen bestellt. Die Kunden wissen, welcher Reifen zu ihrem Auto passt. Wichtigste Kaufkriterien sind beim Online-Reifenkauf – und auch das überrascht nicht wirklich – der Preis sowie die Markenvielfalt. Die großen Internetportale wie beispielsweise reifendirekt.de oder tirendo.de verfügen über ein riesiges Angebot und können durch den günstigen Einkauf aufgrund großer Stückzahlen niedrige Preise für den Endkunden kalkulieren. Dazu kommt, dass sie keine Werkstätten unterhalten: Lohnkosten, Mieten et cetera müssen nicht in die Kalkulation der Reifenpreise einfließen.

Lieferung reicht nicht

Allerdings ist es beim Produkt Reifen anders als zum Beispiel bei einem bestellten Buch mit der Lieferung zum Kunden nicht getan. Der oder die Reifen müssen noch aufs Fahrzeug montiert werden. Und das generiert Kosten. Der Kunde hat in der Regel zwei Möglichkeiten: Die bestellten Reifen werden nach Hause oder direkt zu einer Montagewerkstatt, die mit dem Onlineportal zusammenarbeitet, geliefert. Der Kunde muss dann noch die Montage veranlassen und Zubehör wie Ventile extra bezahlen. Oder er entscheidet sich gleich für ein fertig montiertes Komplettrad, das er nur noch aufstecken muss.

Die klassischen stationären Reifenanbieter sind zwar über die Online-Anbieter und deren Preisdruck nicht froh, kommen aber um einen eigenen Internetauftritt nicht herum. Die großen Handels- und Werkstattketten machen dies ja bereits professionell, Nachholbedarf haben oft noch die unabhängigen Händler sowie die freien Werkstätten. Auch hier gilt: Ohne Internetpräsenz läuft wenig. Doch je komplizierter die Reifentechnik und der damit verbundene Serviceaufwand werden, desto mehr rückt die Montagekompetenz in den Mittelpunkt. RDKS, UHP-Reifen oder Runflat erfordern sowohl Fachpersonal als auch Investitionen in Maschinen, Computer und Software. Das wissen nicht nur die herkömmlichen, „analogen“ Reifenhändler, die mit ihrer Fachkompetenz und Spezialisierung werben, sondern auch die großen Online-Anbieter. So sieht Jörg Skubich, Fleetmanagement & B2B Services Europe der Delticom AG, RDKS als große Chance für seine kooperierenden Werkstätten sich zu profilieren, in dem sie schon frühzeitig „in den Onlineshops ihre Daten zu RDKS vervollständigen und sich als qualifizierte RDKS-Fachwerkstatt ausweisen.“

Fuhrparks immer wichtiger

Diese Qualifizierungsmaßnahmen sind durchaus nicht nur für die Privatkunden gedacht. In einem aufgrund der demografischen Entwicklung mittelfristig schrumpfenden Reifenmarkt wird die Betreuung von Flotten- und Fuhrparks auch für Online-Anbieter immer wichtiger. Die Flotten garantieren den Reifenanbietern schließlich regelmäßige und planbare Umsätze. Fuhrparkmanager legen in der Regel darauf Wert, dass ihre Fahrzeuge rechtzeitig auf die entsprechenden Saisonpneus umgerüstet werden. So werden Werkstätten abseits der Umrüsthochzeiten besser ausgelastet. Dank der üblicherweise hohen Laufleistungen werden jährlich zwei Sätze Reifen fällig, auch das kommt dem Geschäft zugute.

So betreibt Delticom speziell für Flottenkunden die Seite flotte24.de. Ein Ansprechpartner steht für die umworbene Zielgruppe zur Verfügung und berät individuell. Der Vorteil für den Kunden: Das Markenangebot ist sehr umfangreich, ergänzt wird die Reifenpalette noch um Alufelgen, Stahl- und Alukompletträder. Geliefert wird in der Regel sehr schnell, die Preise sind oft günstiger als bei den Mitbewerbern.

Im Rahmen des Angebots „Fertig montiert“ wird die Bezahlung der Montage bargeldlos direkt abgewickelt. Wer einen Rund-um Service erwartet, ist hier allerdings (noch) fehl am Platze. Der Fuhrparkmanager muss sich um Umrüstungsmodalitäten, Entsorgung der Altreifen oder um eine Terminplanung selbst bemühen. Aber das Unternehmen arbeitet an einer Optimierung seiner Serviceofferten. „Der Fuhrparkverantwortliche hat mit der Plattform die Möglichkeit, seine Fuhrparkleistungen sehr genau zu steuern, da er alles zentral planen und in Auftrag geben kann. Die meisten unserer Servicepartner bieten natürlich neben Reifenmontage und Entsorgung auch einen Einlagerungsservice mit an. Derzeit arbeiten wir an einer Perfektionierung des Systems, um das Servicepaket für unsere Kunden noch komfortabler zu gestalten“, so Skubich.

Den günstigeren Preisen für die Reifen muss also das eingeschränkte Serviceangebot gegengerechnet werden. In wieweit das für den einzelnen Flotten- und Fuhrparkmanager trotzdem eine interessante Kalkulation sein kann, obliegt der eigenen Abwägung.

„Derzeit arbeiten wir an einer Perfektionierung des Systems“

Foto: MEV

Restwerte

Hoch im Kurs

Restwertprognosen Mittelklasse: Deutsche Modelle vorn.

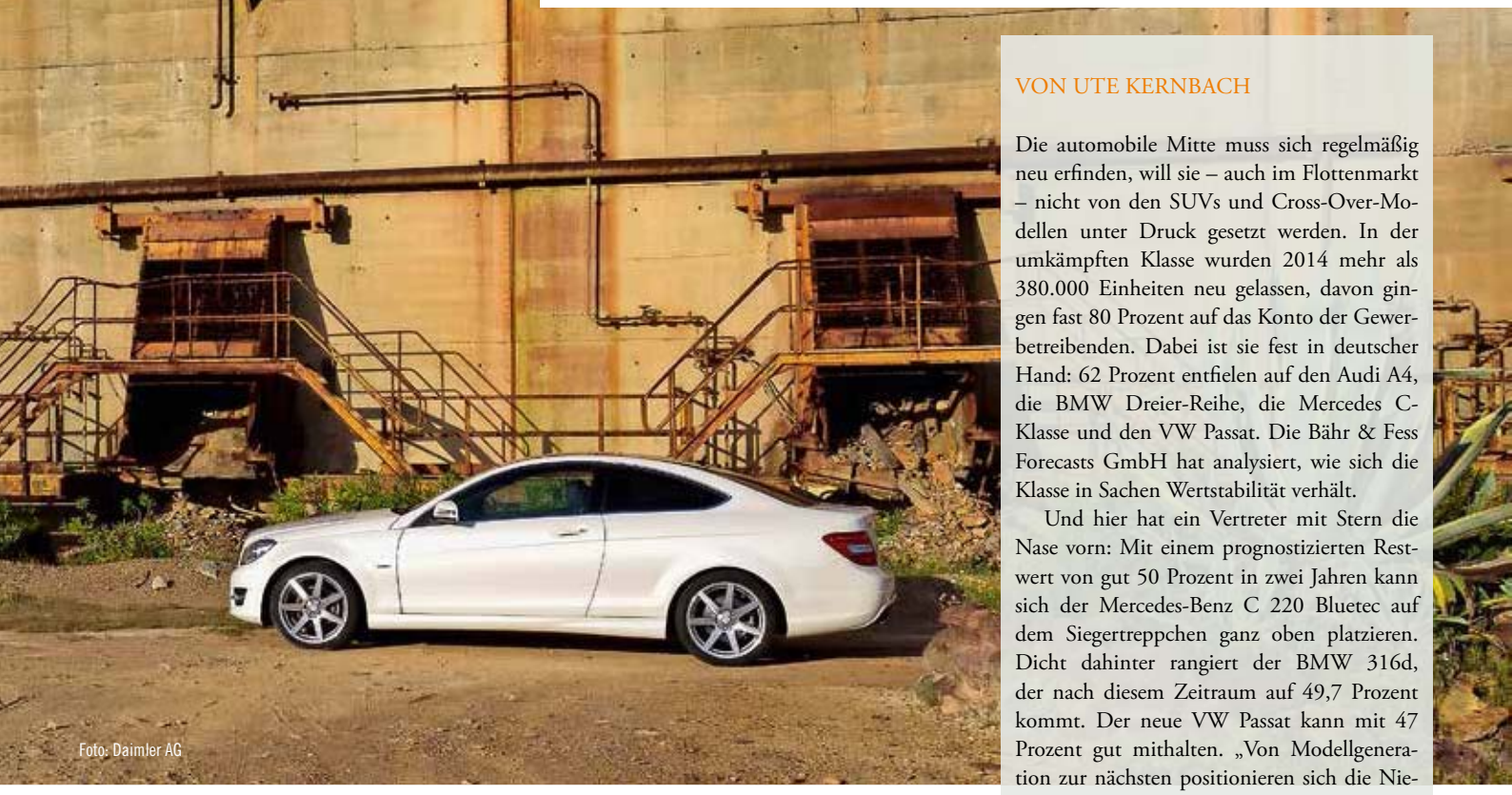


Foto: Daimler AG

VON UTE KERNBACH

Die automobile Mitte muss sich regelmäßig neu erfinden, will sie – auch im Flottenmarkt – nicht von den SUVs und Cross-Over-Modellen unter Druck gesetzt werden. In der umkämpften Klasse wurden 2014 mehr als 380.000 Einheiten neu gelassen, davon gingen fast 80 Prozent auf das Konto der Gewerbetreibenden. Dabei ist sie fest in deutscher Hand: 62 Prozent entfielen auf den Audi A4, die BMW Dreier-Reihe, die Mercedes C-Klasse und den VW Passat. Die Bähr & Fess Forecasts GmbH hat analysiert, wie sich die Klasse in Sachen Wertstabilität verhält.

Und hier hat ein Vertreter mit Stern die Nase vorn: Mit einem prognostizierten Restwert von gut 50 Prozent in zwei Jahren kann sich der Mercedes-Benz C 220 Bluetec auf dem Siegertreppchen ganz oben platzieren. Dicht dahinter rangiert der BMW 316d, der nach diesem Zeitraum auf 49,7 Prozent kommt. Der neue VW Passat kann mit 47 Prozent gut mithalten. „Von Modellgeneration zur nächsten positionieren sich die Niedersachsen ambitionierter. Wer mit minimal schwächerem Image als jenem der deutschen Premiummarken leben kann, der ist mit dem aktuellen Passat richtig gut bedient. Selbst die Limousine könnte erstmals aus dem Restwertschatten des Kombis heraustreten“, so Mitinhaber Dieter Fess.

Errechnet man die Wertverluste indes nicht relativ, sondern in Euro und Cent, bringt das interessante Aspekte. So beträgt der Wertverlust nach zwei Jahren rund 15.885 Euro für den BMW 316d und rund 19.190 Euro für den Mercedes C 220 Bluetec. Die Konkurrenten wie der Peugeot 508 e-HDI oder der Volvo V40 D2 dagegen haben einen geringeren prozentualen Restwert, aber auch einen erheblich niedrigeren Neupreis: Sowohl der Franzose als auch der Schwede verlieren beispielsweise nach zwei Jahren nicht mal 14.000 Euro.

62 Prozent der Zualssungen entfielen auf deutsche Marken

Auswahl Mittelklasse: Gewerbliche Neuzulassungen/Restwertverhalten in Prozent und Euro

Mark	Modell (kW/PS)	Kraftstoff	Neuzul. 1-9/2012	Anteile in %	Basismodell in 2 Jahren 1)		Basismodell Neupreis in €
					Restwert in %	Wertverlust in €	
Audi	A4 1,8 TFSI Attraction (88/120)	Benzin	3.905	70,1	41,6	16.615	28.450
	A4 2,0 TDI Attraction (88/120)	Diesel	36.339	91,3	47,0	16.353	30.850
BMW	316i M Sportpaket (100/136)	Benzin	4.835	58,7	47,4	15.430	29.350
	316d M Sportpaket (85/116)	Diesel	41.650	87,5	49,7	15.885	31.550
Citroën	C5 Attraction VTi 120 (88/120)	Benzin	57	45,6	35,8	16.056	25.000
	C5 HDI 115 FAP Tendance (84/114)	Diesel	1.689	79,8	39,9	17.400	28.950
Ford	Mondeo 1,5 EcoBoost S&S Trend (118/160)	Benzin	1.479	79,7	43,3	15.404	27.150
	Mondeo 2,0 TDCI S&S Trend (110/150)	Diesel	9.807	95,2	47,0	15.876	29.950
Hyundai	i40 1,6 GDI Comfort (99/135)	Benzin	2.388	93,2	43,3	13.072	23.040
	i40 1,7 CRDI Style (100/136)	Diesel	3.919	94,6	43,9	16.045	28.600
Mazda	Mazda6 2,0 Skyactiv-G Prime-Line (107/146)	Benzin	1.759	55,9	42,8	14.294	24.990
	Mazda6 2,2 Skyactive-D Prime-Line (110/150)	Diesel	3.182	74,2	47,0	15.102	28.490
Mercedes	C 200 (135/184)	Benzin	10.537	43,9	47,4	19.144	36.414
	C 220 BlueTec (125/170)	Diesel	27.056	74,6	50,5	19.130	38.675
Opel	Insignia 1,4 Turbo Selection (103/140)	Benzin	2.536	70,6	39,1	15.266	25.070
	Insignia 2,0 CDTI Selection (103/140)	Diesel	16.659	88,9	41,7	16.600	28.460
Peugeot	508 VTi 120 EGS6 Access (88/120)	Benzin	146	71,2	43,3	14.326	25.250
	508 e-HDI 115 Access (84/114)	Diesel	2.519	88,5	47,9	13.995	26.850
Skoda	Superb 1,4 TSI Active (92/125)	Benzin	520	40,1	39,1	14.791	24.290
	Superb 1,6 TDI Active (77/105)	Diesel	10.956	83,8	42,6	14.642	25.490
Toyota	Avensis 1,6 (97/132)	Benzin	677	40,7	39,9	14.199	23.640
	Avensis 2,0 D-4D (91/124)	Diesel	1.491	72,6	44,3	14.441	25.940
Volvo	V40 T2 (88/120)	Benzin	1.333	43,3	44,1	12.886	23.050
	V40 D2 (84/114)	Diesel	2.435	59,3	45,2	13.959	25.480
VW	Passat TSI Trendline BMT (92/125)	Benzin	4.840	80,0	44,9	14.250	25.875
	Passat TDI BMT Trendline (88/120)	Diesel	56.754	93,5	47,0	15.081	28.450

Quelle: Jato Dynamics, Neuzul. kompl. Baureihe / 1) Bähr & Fess Forecasts / Stand Januar 2015 / Händler-EK Modellwechsel sind im Prognose-Zeitraum bereits berücksichtigt/Laufl. 40.000 km/Jahr

Klein und sicher?

Mittlerweile haben sich VW Caddy & Co als rollende Werkstatt oder Servicefahrzeug etabliert.
Welche Möglichkeiten der Ladungssicherung bieten sie?

VON SABINE NEUMANN

„Mir passiert schon nichts, ich fahre immer vorausschauend." Eine These, die immer wieder aufgestellt wird, wenn es darum geht, Werkzeug, Kisten oder Pakete sicher im Fahrzeug unterzubringen. Das gilt auch für die kleinen Kastenwagen bis 2,2 Tonnen Gesamtgewicht.

Sich auf die eigene Aufmerksamkeit zu verlassen, ist auf jeden Fall nicht ausreichend. Schließlich sind auch noch andere Verkehrsteilnehmer unterwegs. Die können durchaus dafür sorgen, dass selbst ein vorausschauender Fahrer kräftig in die Eisen gehen muss – und dann entwickelt seine Ladung in Sekundenbruchteilen ein Eigenleben mit gefährlicher Dynamik. Schnell fliegt dann die auf dem Armaturenbrett oder dem Sitz des Beifahrers gelagerte und ungesicherte Ladung durch das Passagierabteil. Im schlimmsten Fall blockiert sie im Fußraum die Pedale. Leider ist es auch viel zu häufig zu beobachten, dass Abtrenngitter zwischen Fahrgastraum und Ladefläche bei Fahrtantritt nicht geschlossen werden. Lose gelagerte Gegenstände, wie ein Besen oder auch Kleinteile, können sich dann in Bruchteilen von Sekunden in Geschosse verwandeln.

Bußgeld und Punkte

Von daher ist es nicht verwunderlich, dass es immer wieder Berichte über ungesicherte Ladung gibt, die beim Bremsen Schäden – gleichermaßen an Insassen, Auto oder der Ware - verursacht. Nicht nur, dass die Personen dabei hohen gesundheitlichen Risiken mit oft unabsehbaren Folgen ausgesetzt sind, die Reparatur von Auto oder Waren ist zudem sehr unerfreulich, zeitaufwändig und meist auch teuer. Zudem riskiert man auch noch eine Geldstrafe wegen mangelhafter Ladungssicherung. Dabei handelt es sich um eine Ordnungswidrigkeit, die mit Bußgeld und möglicherweise sogar Punkten geahndet wird.

Dass sich neben dem Fahrer auch der Fahrzeughalter und der Beladende des Fahrzeugs ordnungswidrig verhalten können, ist vielen Nutzern der Pkw-ähnlichen Fahrzeuge nicht bewusst. Doch im Falle einer Kontrolle oder eines Unfalles kennt der Gesetzgeber kein Pardon. Im Paragraph 22 der Straßenverkehrsordnung (StVO) heißt es, dass die Ladung einschließlich der Geräte zur Ladungssicherung sowie Ladeeinrichtungen so

„Mir passiert schon nichts, ich fahre immer vorausschauend"

Fotos: Hersteller

Oben: Ford Transit Connect
Links: Opel Combos

Beim Kauf der Gurte achtet man am besten auf das Etikett

zu verstauen und zu sichern ist, dass sie selbst bei Vollbremsung oder plötzlicher Ausweichbewegung nicht verrutschen, umfallen, hin- und herrollen, herabfallen oder vermeidbaren Lärm erzeugen kann.

Geschieht das doch, dann bleiben Konsequenzen nicht aus. Sie reichen für den Fahrer und den Verlader von 35 Euro bis zu 200 Euro und bis zu drei Punkten in Flensburg. Kommt es zu einem Unfall mit Sach- oder gar Personenschaden, dann können strafrechtlich geregelte Tatbestände wie der gefährliche Eingriff in den Straßenverkehr, fahrlässige Tötung oder fahrlässige Körperverletzung relevant werden.

Damit es dazu gar nicht erst kommt, gilt es vor allem die physikalischen Grundlagen zu berücksichtigen. Bei der Beladung der Fahrzeuge muss daher darauf geachtet werden, dass einerseits die zulässige Gesamtmasse und die Achslasten (Lastverteilung) des Fahrzeuges nicht überschritten werden, andererseits die Ladung so verstaut wird, dass sie sich nicht negativ auf das Fahrverhalten auswirkt beziehungsweise zur Gefahr für den Fahrer oder Dritte werden kann.

Kein CE-Zeichen

Die Ladung muss vor allem gegen Verrutschen nach vorne (beim Bremsen) und zur Seite beziehungsweise nach hinten gesichert werden. Wird dafür beispielsweise eine Anti-Rutsch-Matte verwendet, kann diese die Sicherheit bereits um 60 Prozent erhöhen. Bei schweren Gegenständen wie einer Palette mit Kacheln kommt man trotz des hohen Eigengewichts um eine zusätzliche Fixierung durch Gurte nicht umhin. Beim Kauf der Gurte achtet man am besten auf das Etikett. Darauf sollten stehen:

- der Hersteller/Inverkehrbringer
- die Norm: DIN EN 12195-2
- Zugkraft für das Umspannen (LC) in daN
- Zugkraft gerader Zug (LC) in daN
- Vorspannkraft (STF) in daN
- Handkraft (SHF) in daN
- Rückverfolgungscode
- der Warnhinweis: nicht heben, nur zurren
- Herstellungsjahr
- Dehnung

Es darf übrigens kein CE-Zeichen aufgedruckt sein, denn diese sind für Zurrmittel nicht zulässig.

Um Kleinteile, aber auch für Werkzeugkoffer, Eimer, Rohre oder Messgeräte sicher zu transportieren, lohnt die Anschaffung von passgenauen Regalen, Schrank- und Schubladenelementen wie sie Fahrzeugeinrichter wie Sortimo, Bott, Plastipol-Scheu oder Modul-Systems anbieten. Hier findet jedes Teil genau den Platz, den es braucht, ist leicht zu finden und geht dort auch im Fall

Ladungssicherung: Kleine Transporter/Kleine Kastenwagen

Modell	Modell (L1H1)	Motorisierung mit der höchsten Nutzlast (kW/PS)	Abmessungen Laderaum (LxBxH)	Nutzlast max.	Achslast (vorne/hinten)	Ladevolumen max (m3)	Boden-Varianten	
Citroën	Berlingo Niveau B	HDI 90 (66/90)	1.800 x 1.620 x 1.200	616	1.080/1.050	3,3	Laderaumverkleidung; Ladeflächenverkleidung wasser-/rutschfest (210); plus Seitenverkleidung im Fensterbereich (390); Bodenplatte inkl.Zurrösen (178)	
Dacia	Dokker	ab dCi 75 (55/75)	1.856 x1.372 x 1.271	695	k.A.	3,9	Holzboden (190); Kunststoffboden (50)	
Fiat	Doblò Cargo	alle/ Basisdiesel: 1.3 Multijet (55/75)	1.820 x 1.714 x 1.305	675	k.A.	3,4	Flachboden	
Ford	Transit Connect (200/220)	1,6-l-TDCi (85/115)	1.753 x 1.538 x 1.269	756	1.125/1.250	2,87	Laderaumschutzboden (100/Serie ab Trend)	
Mercedes	Citan	alle/ Basisdiesel 108 CDI (55/75)	1.753 x 1.460 x 1.258	545 - 700	k.A.	3,1	Kunststoffboden	
Nissan	NV200	dci 90 (66/90)	2.040 x 1.500 x 1.358	560 - 665	1.010/1.100	4,2	Laderaumbodenschutz	
Opel	Combo	alle/ ab 1.4 (70/95)	1.820 x 1.714 x 1.305	675	1.000/1.040	3,4	Bodenbelag PVC (40)	
Peugeot	Partner	1.6-l HDi FAP (84/114)	1.800 x 1.620 x 1.250	602	1.170/1.230	3,7	Bodenbelag PVC (Paket)	
Renault	Kangoo Rapid	Extra dCi 75 (55/75)	1.731 x k.A. x 1.129	745	k.A.	3	Holzboden (200); Kunststoffboden (90)	
Škoda	Praktik	alle ab 1.2 l Benziner (51/70)	1.605 x 1.380 x 990	640	k.A.	1,9	Laderaumboden mit rutschfester und wasserabweisender Oberfläche	
VW	Caddy	2,0 TDI 4 Motion (81/	1.781 x 1.552 x 1.244	741 - 570	1.140/1.250	3,2	Gummibodenbelag (175); Ladeflächenbelag Holz (265)	

Oben: Peugeot Partner
Rechts: Mercedes Citan

eines Crashs nicht kaputt. Bei Bedarf können auch Großraumschubladen eingebaut werden, die einen doppelten Boden – und damit mehr Stauraum - schaffen.

Wichtig: der Boden

Apropos Boden: Mit ihm fängt Ladungssicherung überhaupt an. Seine Beschaffenheit entscheidet, welche Fixierungsmöglichkeiten es im Fahrzeug gibt. An den hier integrierten Zurrösen oder -schienen lassen sich Gurte, Stangen oder Regale sicher fest machen. Ab Werk ist die Ausstattung in dieser Hinsicht jedoch zurückhaltend. Bei Fiat Doblò, Škoda Praktik, Citroën Berlingo, Nissan NV200 oder Mercedes Citan gehört zwar zumindest ein Laderaumbodenschutz zum Lieferumfang. Bei allen anderen aber muss man auf der Wunschliste ein entsprechendes Kreuz machen und zwischen 40 und 50 Euro für einen Kunststoffbelag oder mindestens 150 Euro für einen Holzboden ausgeben. Über den Zubehörhandel kann man beispielsweise im Citroën eine Bodenplatte mit Verzurrösen für etwa 178 Euro einbauen lassen.

Bei den Seitenwänden sieht die Situation nicht viel anders aus. Bis auf den Stuttgarter Nfz-Kombi mit einer Vollverkleidung von Fahrerhaus und Laderaum erhält man serienmäßig maximal eine halbhohe Verkleidung bis zur Fensterunterkante. Das Angebot von seitlich integrierten Zurrleisten steht überhaupt nur beim Volkswagen Caddy mit in der Liste (765 Euro).

Trennwände

Variabler ist indessen die Wahl der Trennwände zwischen dem Passagierabteil und dem Kofferraum. Bis auf den Renault Kangoo, der nur eine Schutzstange im Basismodell besitzt, gehört grundsätzlich eine verblechte Trennwand zum Lieferumfang. Die Version mit Fenster kostet ab 50 Euro Aufpreis. Einige Autobauer (z.B. Opel, Nissan, Renault) bieten auch eine variable Lösung an, die es möglich macht, ein Gitterteil zu öffnen oder zu drehen und damit auch längere Gegenstände einladen zu können.

Bleibt die naheliegendste Form der Ladungssicherung: Staufächer und Ablagen für den alltäglichen Krimskrams. Während beim NV200 oder dem Citan das Handschuhfach geschlossen und abschließbar ist, kostet diese Version beispielsweise beim Caddy gut 40 Euro Aufpreis. Vielfach findet man eine offene Ablagengalerie über den Vordersitzen. Unter anderem im Ford Transit Connect können Kleinigkeiten im Staufach der Doppelsitzbank gut geschützt aufbewahrt werden.

Bedenkt man, dass selbst ein 100 Gramm leichtes Handy bei einem Unfall mit 50 Kilometern pro Stunde die Wucht von etwa zehn Kilogramm entwickelt, ist das bei aller vorausschauender Fahrweise sicher der beste Platz dafür.

Mit dem Boden fängt Ladungssicherung überhaupt an

	Seitenwand-Verkleidung	Ausstattung Ladungssicherung	Ablagen	Preis	Basispreis (€)/ Nutzlast (kg)
	seitl. bis Fensterunterkante	6 Zurrösen; Leitergestell hinter dem Fahrersitz; Leiterklappe (300); Trennwand halbhoch mit Schall-, Wärmedämmung und Durchreiche (180); Trennwand geschlossen mit Fenster (290); Dachträgerpack (472)	unter der Sitzfläche Mittelsitz; Fach geschlossen über dem Kombi-Instrument; ISO-Fach über Fahrer-/Beifahrersitz; unter zentr. Lüftungsdüsen; Flaschenhalter in den Türverkleidungen; Handschuhfach ohne Deckel; Staufach unter Fahrersitz	16.300	14.200/566
	Verkleidung Radkästen/Laderaumseite (100)	8 Zurrösen; Trennwand geschlossen (80)	In den vorderen Türen und Armaturenträger; Ablagegalerie über Vordersitzen	9.890	6.990/578
	Verkleidung Laderaum (40)	6 Zurrösen; Trenngitter (180); Stahltrennwand mit Fenster (90); geteilt drehbar (90)	Ablagefach im Dach	17.552	13.850/675
	Laderaumverkleidung halbhoch (ab Trend);	Verzurrösen; Trennwand; Lastkontrolle adaptiv; Trennwand mit Fenster (50)	Dachablagegalerie; Staufach verdeckt; Beifahrerdoppelsitz mit Staufach (ab Trend); Handschuhfach abschließbar (ab Trend)	17.170	15.134/553
	Innenverkleidung Fahrgast-/Laderaum	4 - 8 Zurrösen; Trennwand geschlossen; Lastschutzgitter einklappbar (109); durchgehend mit Fenster (72); Lastschutzgitter fest (460); Leiterklappe (420)	Ablagegalerie; Ablage zw. Vordersitzen, Handschuhfach geschlossen	15.720	dito
	Seitenverkleidung halbhoch	4 Zurrösen; Trennwand verblecht; Gittertrennwand drehbar (175)	Handschuhfach offen; Geheimfach im Handschuhfach; Taschen in den Türen für DIN-A4-Dokumente; offene Ablage Armaturenbrett; Schubfach unter Fahrersitz;	15.990	14.390/560 - 665
	k.A.	Trennwand; mit Fenster (50); Flex Cargo System (variables Trenngitter/100)	Ablagegalerie; Ablagesystem unter Laderaumdach (40); Laderaumleuchte (40); Ablage verschließbar (40); Dokumentenhaltern (45)	13.900	dito
	halbhoch verkleidet (nicht Radhäuser)	Trennwand ; unten Blech/oben Gitter mit Durchladeklappe (180); Laderaumpaket (trenngitter s.o. plus Bodenbelag/200)	Ablage geschlossen i.d. Instrumententafel; Dachablage offen; Handschuhfach mit Deckel; Schublade unter Vordersitz (ab Komfort); Taschenhalter Beifaherseite;	17.300 (Komfort)	14.250/480
	Laderaumverkleidung Holz inkl. Boden (450); Verkleidung Radkästen/Laderaumseite halbhoch (100)	Verzurrösen seitl. (90); mobil (110); Schutzstange hinter Fahrersitz; Trennwand geschlossen (110); mit Fenster (170); Vario-Trennwand (100)	Leiterklappe (290); Mittelkonsole zw. Sitzen (80); Ablagefach vordere Türen/Armaturenträger; Ablagegalerie + Handschuhfach verschließbar (90/Serie bei Extra)	15.100	14.450/708
	k.A.	6 Verzurrösen; versetzbare Quertrennwand	2 Ablagefächer Armaturentafel; Ablage Türverkleidung vorne inkl. 1,5-l-Flaschenhalter; Laderaumbeleuchtung;	10.530	dito
	Laderaumverkleidung bis Dachkante (420; Transportschutz für den Alderaum inkl. Holzboden, Seitenwandverkleidung mit Verzurrschiene (765)	Trennwand hoch mit Fenster (105); Verzurrschiene Seitenwand (475)	Armaturen tafel mit Ablagefach (77); Handschuhfach mit Klappe (42); Staubox Laderaum (150); Staufach unter Vordersitzen (30); Staunetz li Heckflügeltür (108); Staufach li vordersitz bei Flexsitz-Plus-Paket (16/385); Leiterklappe (330); Zusatzbeleuchtung Laderaum (113)	20.235	14.395 (741 - 552)

Jede Menge Auswahl

Fiat frischt den Doblò Cargo auf, der nun in 1.000 verschiedenen Versionen verfügbar ist.

Daten und Preise Fiat Doblò Cargo Kastenwagen

Modell	kW/PS	l/100 km	Max. Ladevol.(m3)	Nutzlast (kg)	Preis (Euro, brutto)	Wartungsintervalle (km)/Jahr	Abgasnorm/CO_2 (g)
1,4 Benzin Basis	70/95	7,3	3,4 – 3,8	675	16.838,50	30.000/2	Euro 6/169
1,4 T-Jet Basis	88/120	7,2	3,4 – 3,8	925	18.921,00	30.000/2	Euro 6/169
1,3 Multijet Basis	55/75	5,0	3,4 – 3,8	675	17.552,50	35.000/2	Euro 5+/133
1,3 Multijet Basis	66/90	4,9	3,4 – 3,8	675	18.504,50	35.000/2	Euro 5+/130
1,6 Multijet Basis	74/100	5,4	3,4 – 3,8	675	19.575,50	35.000/2	Euro 5+/143
2,0 16V Multijet Basis	99/135	5,9	3,4 – 3,8	675	20.825,00	35.000/2	Euro 5+/154

Daten und Preise Fiat Doblò Pkw-Kombi kurzer Radstand

Modell	kW/PS	l/100 km	KH/VK/TK	Preis (€, brutto)	Wartungsintervalle (km/Jahr)	Abgasnorm/CO2 (g)/Effizienz
1,4 16V Pop	70/95	7,4	17/17/16	17.600	30.000/2	Euro 6/172/E
1,4 T-Jet 16V Lounge	88/120	7,2	17/17/16	21.350	30.000/2	Euro 6/169/E
1,6 16V Multijet Pop	66/90	5,5	21/16/18	19.600	35.000/2	Euro 5+/145/C
1,6 16V Multijet Dualogic Lounge	66/90	5,0	21/16/18	23.250	35.000/2	Euro 5+/133/B
1,6 16V Multijet Lounge	77/105	5,2	21/19/20	22.950	35.000/2	Euro 5+/145/C
2,0 16V Multijet Lounge	99/135	5,9	21/19/20	23.850	35.000/2	Euro 5+/156/C
1,4 T-Jet 16V Natural Power Pop	88/120	4,9 kg/100km	18/17/16	21.700	30.000/2	Euro 6/173/D

Der neue Doblò wartet mit vielen praktischen Details auf, wie zum Beispiel diesem Staufach im Beifahrersitz

Mehr Fahrberichte unter:
www.fuhrpark.de/fahrberichte
Fotos: Fiat

VON UTE KERNBACH

Der Stadtlieferwagen Fiat Doblò kam im Jahr 2000 auf den Markt und erreichte mit 1,4 Millionen verkauften Einheiten stattliche Erfolge. Bei der nun aufgefrischten Generation ist für jeden Bedarf etwas dabei, da mehr als 1.000 verschiedene Versionen verfügbar sind. Der kompakte Transporter steht ab sofort in vier Karosserievarianten, zwei Aufbauhöhen und zwei Radständen für ein Ladevermögen von bis zu fünf Kubikmetern oder einer Tonne zur Wahl. Niedrige Ladekanten, seitliche Schiebe- und Heckflügeltüren mit großen Öffnungsausschnitten erleichtern zudem das Be- und Entladen.

Und auch kostenseitig haben die Italiener den Doblò Cargo weiter entwickelt. Das Multitalent hat auf der einen Seite vorbildliche Wartungsintervalle. Erst nach 35.000 Kilometern (Benziner 30.000) oder alle 24 Monate wird er zum Fitnesscheck auf die Hebebühne gerufen. Außerdem soll sein Restwert nach 36 Monaten im Vergleich zum Vorgängermodell laut Schwacke um drei Prozentpunkte besser sein. Darüber hinaus besitzen die Turbodieseltriebwerke des neuen Modells mehr Drehmoment, und bei den Eco-Jet-Versionen reduzieren sich die Verbrauchswerte um bis zu 15 Prozent.

Deutlich flotter

Optisch zu erkennen ist der neue Doblò vor allem an der Frontpartie mit den neuen Stoßfängern, der aerodynamischeren Motorhaube und den höherliegenden Scheinwerfern - dadurch wirkt er deutlich flotter. Im Innenraum spendierte Fiat einen neuen Armaturenträger, der einen wertigeren Eindruck macht, aber dennoch funktional geblieben ist. Außerdem ist jetzt optional eine Beifahrerdoppelsitzbank, deren Lehnen sich einzeln umklappen lassen, erhältlich. Allerdings wird es dabei für drei Erwachsene recht eng. Neu ist das Infotainement-System U-connect mit einem optionalen Fünf-Zoll-Touchscreen-Bildschirm und Tom-Tom-Navigationssystem.

Als Antrieb stehen zwei 1,4-Liter Benziner mit 95 und 120 PS zur Verfügung. Außerdem ist eine bivalente Erdgas-Version in Verbindung mit Top-Benziner erhältlich. Bei den Turbodieseln reicht das Leistungsspektrum von 75 bis 135 PS, wobei der 1,6-Liter-Diesel mit 100 PS das Volumenmodell sein wird. Die Kraft wird mittels eines gut zu schaltenden Sechsgang-Getriebes auf die Räder gebracht. Dank des verbesserten Fahrwerks und der Geräuschdämmung ist man im kompakten Kastenwagen stets kommod unterwegs, zudem ist der Lastenesel wendig.

Fiat erwartet, dass rund 76 Prozent Doblò auf das Zulassungskonto der Kastenwagen gehen, und lediglich 24 Prozent als Kombi verkauft werden. Die Preise für den Basis-Kastenwagen beginnen bei 14.150 Euro netto, für die Pkw-Kombi-Versionen muss man mindestens 17.600 Euro einplanen.

Klingonen-Alarm?

Der überarbeitete Peugeot Boxer empfiehlt sich in der Version als Kastenwagen für Transportaufgaben.

Das Angebot der Marke Peugeot im Segment der Transporter: Der Boxer in seiner jüngst überarbeiteten Version.

Fotos: Peugeot

Betriebskosten:		
Fabrikat / Modell:	**Peugeot Boxer 335 Kastenwagen 2,2 HDI**	
Laufleistung jährlich:	40.000	
Laufzeit:	36	48
Restwert von UPE €:	9.875,25	8.013,25
UPE incl. Ausstattung €:	33.250,00	33.250,00
Kosten pro Monat:	**1.372,97**	**1.262,42**
Kosten je Km:	**0,412**	**0,379**
Kosten gesamt:	**49.426,82**	**60.596,16**

VON FRANK JUNG

„MÖÖÖÖÖÖÖÖÖÖÖÖÖP“ – Schreck lass nach, was ist das denn – Klingonen auf Angriffskurs? Atomraketen-Alarm? Puh, zum Glück nichts davon, es ist nur der Spurwechselassistent im neuen Peugeot Boxer, der hier ziemlich brachial die Annäherung an einen Begrenzungsstreifen meldet. Es ist ja sehr löblich, dass diese Technik inzwischen auch im Segment der leichten Nutzfahrzeuge angekommen ist und bei Peugeot auch für erfreulich kleines Geld (250 Euro netto) zu haben ist. Aber ob es gleich eine Herzinfarkt-Ausführung sein muss, sollte man noch einmal überdenken.

Wir fuhren den Peugeot Boxer als Kastenwagen mit langem Radstand und Hochdach (L3H2). Unser Testkandidat war motorisiert mit dem zweitkleinsten von vier verfügbaren Dieselaggregaten, der 96 kW (130 PS) leistet. Zunächst überrascht einen diese Maschine mit einem Nageln, das man schon längst der Vergangenheit angehörend wähnte. Doch sehr rasch weicht der Nostalgiesound einem geschmeidigen Schnurren und so haken wir den ersten Höreindruck unter „Kaltstart“ ab, denn es herrschten dabei tatsächlich eisige Temperaturen. Der 130-PS-Diesel erwies sich sonst als überraschend durchzugsagil und stark. Allerdings bewegten wir den Transporter ausschließlich unbeladen, das sei eingeschränkt.

Dicke Pluspunkte

In der von uns gefahrenen höchsten Ausstattungsstufe „Komfort plus“ bietet der Boxer einen dem Namen entsprechend angenehmen Arbeitsplatz, denn darin enthalten sind unter anderem MP3-fähige Audioanlage mit CD-Laufwerk inklusive Bluetooth-Freisprecheinrichtung, elektrisch verstell- und beheizbare Außenspiegel sowie Geschwindigkeitsregelanlage mit Geschwindigkeitsbegrenzer. Ein ganz, ganz großes Lob gebührt Peugeot für die sehr feinstufig einstellbare Lordosenstütze und die Armelehne am noch dazu sehr bequemen Fahrersitz, die beide in allen Versionen sogar serienmäßig sind. Das findet man wahrlich selten. Alle Armaturen sind dort, wo sie hingehören und gut zu bedienen. Negativ ist uns die etwas merkwürdige Gestaltung der Ablagen in den Türen aufgefallen, wo sich oben ein recht kleines Fach und dann ganz weit unten eine weitere Ablage befindet, so dass man nach seiner Flasche Wasser ziemlich tief in den Abgrund hinunter tauchen muss. Dicke Pluspunkte bekommt der Boxer für sein sehr benutzerfreundliches Navisystem mit Touchscreen (1.090 Euro) und die Rückfahrkamera (800). Peugeot bietet diese Systeme in sinnvoll zusammengefassten Paketen, deren Anschaffung man in Erwägung ziehen sollte.

Beim Frachtabteil des Boxer fällt zunächst die erfreulich niedrige Ladekante an der seitlichen Schiebetür und den Hecktüren auf. Zur Ladungssicherung gibt es im L3H2, der 13 Kubikmeter schlucken kann, acht Zurrösen im Boden und dazu noch sieben an den Wänden. Abzug in der B-Note gibt es für die Funzelbeleuchtung im Laderaum.

Aus unserem Testverbrauch von 8,9 Litern errechnete unsere Expertin Anne Hübner Kosten von 37,87 Cent je Kilometer (48 Monate/160.000 Kilometer).

Fazit: Den Peugeot Boxer sollte man bei der Suche nach einem guten Transporter auf dem Schirm haben.

Allroundtalent

Einsteigsmodell: Der Discovery Sport ersetzt den Freelander.

Land Rover bringt als Nachfolger des verblichenen Freelanders den Discovery Sport.

Daten und Preise Land Rover Discovery Sport (5-Sitzer)

Modell	kW/PS	l/100 km	KH/VK/TK	Preis (€, brutto)	Wartungsintervalle (km/Jahr)	Abgasnorm/CO_2 (g)/Effizienz
Si4 SE	(177/240)	(8,0)	(22/27/24)	(43.350)	(16.000/1)	(Euro 5/191/C)
TD4 S	110/150	5,7 (6,0)	22/27/24	34.400 (36.750)	26.000/1	Euro 5/149 (159)/A (A)
SD4 SE	140/190	6,1 (6,1)	22/27/24	41.000 (43.350)	26.000/1	Euro 5/159 (161)/A (A)

Daten in Klammern für Neungang-Automatik

LAND ROVER DISCOVERY SPORT:

GELÄNDEWAGEN:

BEURTEILUNG BÄHR & FESS:

„Der neue Discovery ist ein 'Scheinriese'. Gerade mal knapp unter 4,60 Meter lang, wirkt er wie ein veritabler Premium-SUV-Konkurrent, was er natürlich auch von seiner Anmutung, Qualität und nicht zuletzt seinem Preis auch ist. Der X3-, GLK- und Q5-Konkurrent orientiert sich an der Formensprache des Evoque, und das ist nicht das schlechteste Design. Es fehlen Spitzenmotorisierungen und durchaus auch ein prestigeträchtiger Motor, aber das ist Kritik auf hohem Niveau, denn alle angebotenen Motoren gehen mit dem 'Disco' mühelos um. Ein Gesicht in der Menge und insofern eine begrüßenswerte Alternative im Segment."

Mehr Fahrberichte unter:
www.fuhrpark.de/fahrberichte
Fotos: Land Rover

VON HANS-JOACHIM MAG

SUV sind auch in Unternehmen immer mehr im Kommen. Das mag am Erfolg des Konzepts im Allgemeinen – und damit sehr guten Restwerten – liegen, aber auch an der Nachfrage durch die User-Chooser. Hilfreich ist auch, dass immer mehr Car policies den Weg für die Allroader freigeben. Die Offroad-Marke Land Rover startet nun mit einem Modell, das aufgrund seiner Preispositionierung ein Kandidat für den Fuhrpark werden könnte.

Ab 34.400 Euro brutto (28.907 Euro netto) gibt es seit ein paar Tagen den Land Rover Discovery Sport zu haben, den kleinen Bruder des Discovery 4. Zwar bezeichnet der Hersteller den Sport-Ableger als Kompakt-SUV, bei einer Länge von 4,60 Meter kann man von kompakt aber kaum mehr sprechen. Und auch beim Platznehmen im gediegenen Innenraum wäre der Begriff fehl am Platz. Hinter die um 16 Millimeter verschiebbare Rückbank passt auf Wunsch sogar noch eine dritte Sitzreihe – und dahinter immer noch knapp 200 Liter Gepäck. Als Fünfsitzer fasst er immerhin 829 bis 1.698 Liter Ladegut. Der Clou: Jeder Sitz hat einen eigenen USB-Anschluss. Außerdem haben die Fondpassagiere besseren Durchblick nach vorne; Reihe zwei steht fünf Zentimeter höher als das Frontgestühl, Reihe drei sogar sieben Zentimeter.

Unter der Haube bietet der Nachfolger des Freelanders drei Vierzylindermotoren an. Die Diesel und Benziner verfügen ausnahmslos über Stopp-Start-Technologie, Hochdruck-Direkteinspritzung, besonders reibungsarme innere Komponenten und Systeme zur Energierückgewinnung. Als Benzinaggregat empfiehlt sich der komplett aus Aluminium gefertigte 2,0-Liter mit Beinamen Si4, der 177 kW (240 PS) bereitstellt. Interessanter aber dürften die beiden Diesel-Versionen sein: Der 2,2-Liter-Turbomotor ist in zwei Leistungsstufen erhältlich: als TD4 mit 110 kW (150 PS) oder als SD4 mit 140 kW (190 PS). Sie bringen 400 beziehungsweise 420 Nm Drehmoment an die Antriebswellen und glänzen mit erstaunlichen Normverbräuchen, die sich in der Praxis allerdings kaum erreichen lassen dürften. Im Lauf des Jahres 2015 folgt noch der Sparmotor eD4, eine Variante mit CO2-Emissionen von lediglich 119 g/km und einem Verbrauch von 4,5 Liter. Leider sind alle Motoren nur nach Euro 5 abgasarm.

Alle Motoralternativen des Neulings mit Ausnahme des eD4 können mit einer Neunstufenautomatik aus dem Haus ZF kombiniert werden. Für die Dieselantriebe steht daneben ein manuelles Sechsganggetriebe zur Verfügung.

Drei Antriebsvarianten

Ebenso wie beim Motor haben die Kunden auch beim Antrieb des neuen Land Rover Discovery Sport die Wahl unter drei Varianten: Vorderradantrieb, permanenter Allradantrieb und die innovative „Active Driveline"-Lösung. Die letztgenannte Alternative wechselt automatisch und selbsttätig zwischen zwei und vier angetriebenen Rädern. Der von uns gefahrene Discovery Sport kostet in der einfachsten Version 34.400 Euro, mit Automatik nochmal 2.350 Euro mehr.

Ein nützliches Extra allerdings ist serienmäßig und in der SUV-Klasse nur beim Land Rover zu haben: Im Falle eines Falles entfaltet sich – ähnlich wie bei Volvo – zwischen 24 und 48 km/h unterhalb der Windschutzscheibe ein Fußgänger-Airbag. Ein nachahmenswertes Beispiel.

Groß geworden

Wie eine Katze vor dem Sprung: der neue Mazda 2.

Der Mazda 2 ist deutlich gewachsen, wirkt frisch und bietet jede Menge Ausstattung.

VON UTE KERNBACH

Wer hätte noch in den siebziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts gedacht, dass gerade Mazda einmal die frischeste unter den japanischen Marken werden wird? Honda, Nissan und Toyota bauten damals „hippe“ Fahrzeuge, heute glänzen die Produkte aus Hiroshima mit japanischer Ingenieurs- und Designkunst. Eine Mischung, die auch dem Mazda 2 zum Erfolg führen soll.

Die neue Generation ist innen und außen deutlich gewachsen: Kurze Überhänge, ein spitz zulaufender Kühlergrill und die raubtierhaften Scheinwerfer verleihen dem nur als Fünftürer lieferbaren Wagen ein kraftvolles, sportliches Auftreten. Er ist aber nicht nur attraktiv anzuschauen, er ist auch kräftig gewachsen. Dank des um acht Zentimeter auf 2,57 Meter verlängerten Radstandes und 14 Zentimeter mehr Außenlänge (4,06 Meter) herrschen großzügige Platzverhältnisse – vor allem in Sachen Beinfreiheit im Fond. Das Kofferraumvolumen hat um 30 auf jetzt 280 Liter zugelegt und kann durch Umklappen der Rücksitzlehen auf bis zu 950 Liter erweitert werden. Die weit zu öffnende Heckklappe ermöglicht zwar leichtes Be- und Entladen, aber die Ladekante ist recht hoch. Der Qualitätseindruck ist gut und auch auf holprigen Straßen hält er klapper- und knisterfrei zusammen, der Innenraum macht einen aufgeräumten und die verwendeten Materialien einen hochwertigen Eindruck.

Drei Benziner, ein Diesel

Für den Vortrieb steht zunächst ein 1,5-Liter-Benzinmotor mit Start-/Stopp-System in drei Leistungsstufen parat. Der Vierzylinder-Saugmotor ist mit 55 kW (75 PS), 66 kW (90 PS) und 85 kW (115 PS) lieferbar. Mitte 2015 wird ein neuer 1,5-Liter-Dieselmotor (77 kW/105 PS) nachgereicht. Die Preise für den Selbstzünder, der mit einem Normverbrauch von lediglich 3,4 Litern angegeben wird, beginnen bei 17.290 Euro. Die Benziner konsumieren zwischen 4,5 und 4,9 Liter im Schnitt.

Für eine erste Ausfahrt stand der 90 PS starke Motor zur Verfügung. Der Vierzylinder erreicht sein maximales Drehmoment von 148 Newtonmeter bei 4.000 Umdrehungen und erfüllt – wie alle anderen Motorisierungen - die Euro-6-Norm. Die serienmäßige Fünfgangschaltung lässt sich knackig und präzise schalten. Für Schaltfaule gibt es optionale (nur für den 90-PS-Motor) eine Sechsgangautomatik (ab der Exclusiv-Line, Aufpreis: 1.500 Euro). Erfreulich ist auch der kleine Wendekreis von nur 9,40 Meter, und dank seiner guten Straßenlage bleibt auch der Fahrspaß nicht auf der Strecke, für das auch das Skyactiv-Fahrwerk aus den größeren Baureihen sorgt.

Angeboten wird der Mazda 2 in den Ausstattungsstufen Prime-Line, Center-Line, Exclusiv-Line und Sports-Line. Bereits für die Basisversion sind unter anderem ein Audio-System, elektrische Fensterheber vorne und hinten und eine Zentralverriegelung Standard. Eine Klimaanlage und ein Tempomats sind bei der Center-Line die Regel. In den beiden höchsten Ausstattungsversionen gehören Helfer wie Spurhalteassistent oder City-Notbremsassistent dazu. Optional gibt es Voll-LED-Scheinwerfer (650 Euro) oder ein Technik-Paket für 900 Euro mit Fernlichtassistent, Ausparkhilfe und Head-Up-Display. Ab Ende Februar steht der Mazda 2 zu Preisen ab 12.790 Euro beim deutschen Handel.

Daten und Preise Mazda2

Modell	kW/PS	l/100 km	KH/VK/TK	Preis (€, brutto)	Wartungsintervalle (km/Jahr)	Abgasnorm/CO_2 (g)/Effizienz
1,5 G 75 Prime-Line	55/75	4,7	15/19/21	12.790	20.000/1	Euro 6/110/C
1,5 G 90 Center-Line	66/90	4,5	15/19/21	15.290	20.000/1	Euro 6/105/B
1,5 G 90 Exclusive-Line Automatik	66/90	4,8	15/19/21	17.790	20.000/1	Euro 6/112/C
1,5 G 115 Sports-Line	85/115	4,9	14/19/21	18.790	20.000/1	Euro 6/115/C
1,5 D 105 Center-Line	77/105	3,4	17/19/21	17.290	20.000/1	Euro 6/89/A+

MAZDA 2:

KLEINWAGEN:

BEURTEILUNG BÄHR & FESS:

„Er sieht gut aus und ist sowohl für die Stadt als auch für die Mittelstrecke geeignet. Die Motorenauswahl ist nicht zu knapp bemessen, es steht zwar nur ein Dieselaggregat zur Verfügung. Dieses ist mit 105 PS und 220 Newtonmeter aber optimal motorisiert, liefert gute Fahrleistungen und auch einen moderaten Verbrauch. Mit vernünftiger Ausstattung kommt der kleine Japaner schnell über 17.000 Euro – mit gehobener Ausstattung sogar an die 20.000 Euro. Schuld daran ist die wenig nachvollziehbare Paket- und Aufpreispolitik von Mazda.“

Mehr Fahrberichte unter:
www.fuhrpark.de/fahrberichte

Fotos: Mazda

Rio und Venga: Geliftet

Frischer Glanz für die Kleinen im Kia-Portfolio.

Text: Clemens Velten
Fotos: Kia

Im Rahmen eines Facelifts erhalten der Kleinwagen Rio sowie der Mini-Van Venga Modifikationen an Front und Heck sowie eine Auffrischung des Innenraums. Außerdem erfüllen die Motoren des Rio nun die Abgasnorm Euro 6 (Venga: Euro 5). Erfreulicherweise wurden die Wartungsintervalle der Dieselmotoren auf nun 30.000 Kilometer erweitert. Ende Januar stehen die überarbeiten Modelle beim Händler. Die Einstiegspreise bleiben unverändert. So kostet der dreitürige Rio in Verbindung mit dem 1,2-Liter-Benziner mit 62 kW (84 PS) ab 10.990 Euro (Fünftürer: ab 11.690 Euro). Der 66 kW (90 PS) starke Venga startet bei 14.490 Euro.

Das von Ceed und Sportage bekannte Markengesicht mit dem sogenannten Tigernasen-Kühlergrill ziert jetzt auch die Front von Rio und Venga.

Neu gestaltete Nebelscheinwerfer sowie geänderte Heckleuchten im LED-Design ergänzen die Modifikationen. Die Innenräume wurden ebenfalls aufgefrischt. So wurde die Zentralkonsole mit einem größeren Display für das optionale Navigationssystem samt Rückfahrkamera und Bluetooth-Freisprecheinrichtung ergänzt (590 Euro Aufpreis).

Unverändert bleibt hingegen das Motorenangebot. Für den 4,10 Meter langen Rio stehen zwei Benziner (62 kW /84 PS und 80 kW/109 PS) und zwei Diesel (55 kW/75 PS und 66 kW/90 PS) zur Wahl. Interessenten des Venga haben die Wahl zwischen zwei Benzinern mit 66 kW (90 PS) und 92 kW (125 PS) sowie einem Diesel mit 94 kW (128 PS). Dieser ist an ein Sechsgang-Getriebe gekoppelt. Alternativ bietet Kia eine Vierstufen-Automatik für dieses Triebwerk (Aufpreis 1.000 Euro) an.

Daten und Preise Kia Rio und Kia Venga

Modell	kW/PS	l/100 km	KH/VK/TK	Preis (€, brutto)	Wartungsintervalle (km/Jahr)	Abgasnorm/CO_2 (g)/Effizienz
Rio 1.2 CVVT	62/84	5,0 ED: 4,7	16/19/19	10.990	30.000/2	Euro 6/115 ED: 109/C, ED: B
Rio 1.4 CVVT	80/109	5,5 ED: 5 (6,3)	16/19/19	14.590	30.000/2	Euro 6/127 ED: 114 (147)/D, ED: C €
Rio 1.1 CRDi	55/75	3,6 A 3,3	18/18/20	14.190	30.000/2	Euro 6/94 A: 86/A, A: A+
Rio 1.4 CRDi	66/90	3,8	18/18/20	18.290	30.000/2	Euro 6/98/A
Venga 1.4 CVVT	66/90	6,0	16/17/19	14.490	20.000/1	Euro 5/140/C
Venga 1.6 CVVT	92/125	6,4 (6,5)	18/18/19	17.590	20.000/1	Euro 5/148 (154)/D (E)
Venga 1.6 CRDi 128	94/128	4,7	16/20/19	21.740	30.000/2	Euro 5/125/B

A = Attract; ED = Eco Dynamics; Daten in Klammern für Kombi (SW)

Leon ST Cupra: Flotter unterwegs

Trägt seine Muskeln zur Schau: Seat Leon ST Cupra.

Text: Ute Kernbach
Fotos: Seat

Der Leon ST für Seat im gewerblichen Bereich der Bestseller. Im vergangenen Jahr konnte die spanische Marke hierzulande im Flottenbereich ihr Geschäft mit insgesamt 14.406 verkauften Einheiten um 27 Prozent steigern – vor allem dank des Kombi. Als Cupra mit 195 kW (265 PS) oder 206 kW (280 PS) dürfte der Kompakt-Kombi indes mit vielen Car policies zwar nur schwer vereinbar sein, Downgrader sollten mit ihm aber viel Spaß haben.

Herzstück des Cupra ist ein Zweiliter-Turbobenziner, der in zwei Leistungsstufen erhältlich ist. Beide Motorvarianten gefallen nicht nur durch ihre Pferdestärken, sondern viel mehr aufgrund der üppigen Zugkraft: Der Drehmoment-Bestwert von 350 Nm liegt zwischen 1.700 und 5.300/5.600 Umdrehungen. Damit sprintet der frontgetriebene Spanier mit gut zuschaltender Sechsgang-Schaltung in 6,2 Sekunden (6,1) aus dem Stand auf Tempo 100 und erreicht ein Spitzentempo von 250 km/h, das elektronisch abgeregelt wird. Die Versionen mit Doppelkupplungsgetriebe (1.700 Euro) sind eine Sekunde schneller unterwegs.

Sein Kraftstoffkonsum hält sich dabei in Grenzen und wird vom Hersteller mit 6,7 Liter (DSG: 6,6) im Schnitt angegeben. Auf ersten Testfahrten rund um Barcelona lag unser Verbrauch bei 9,9 Liter. Serienmäßige Zutaten wie verstellbares Fahrwerk, Vorderachs-Diffentialsperre und Progressivlenkung sind selbstverständlich und sorgen für sichere Kurvenfahrten. Die direkte Lenkung und das kalkulierbare Kurvenverhalten machen die Fahrt mit dem Power-Kombi zum Vergnügen, das trotz des straffen Fahrwerks nicht durch Komfortmängel getrübt wird. Zur serienmäßigen Ausstattung gehören unter anderem auch Voll-LED-Scheinwerfer, Regensensor, Tempomat und Klimatronic.

Daten und Preise Seat Leon ST Cupra

Modell	kW/PS	l/100 km	KH/VK/TK	Preis (€, brutto)	Wartungsintervalle (km/Jahr)	Abgasnorm/CO_2 (g)/Effizienz
2,0 TSI	195/265	6,7 (6,6)	18/23/25	32.560 (34.260)	30.000/1	Euro 6/157 (154)/D
2,0 TSI	206/280	6,7 (6,6)	18/23/25	33.860 (35.560)	30.000/1	Euro 6/157 (154)/D

in Klammern Daten mit DSG-Getriebe

Opel: Neue Dieselmaschinen

Ruhiger Motorenlauf, Leistung und Drehmoment satt verbunden mit sparsamem Verbrauch und niedrigen Emissionen – das verspricht Opel für die neue Generation von Diesel-Motoren im Mokka und im Insignia. Ab sofort sind die beiden Modelle mit den jetzt vorgestellten neuen Selbstzündern bestellbar.

Im Mokka ersetzt ein 1,6-Liter-Vollaluminium-Vierzylinder den bisherigen 1,7 CDTI. Mit einer Leistung von 100 kW (136 PS) und 320 Newtonmeter bietet er sechs PS mehr Leistung und 20 Nm mehr Drehmoment als der Vorgänger mit größerem Hubraum. Zudem liege der Verbrauch mit 4,1 Liter einen halben Liter niedriger. Den Mokka mit dem neuen 1,6 CDTI gibt es zum Einstiegspreis von 24.685 Euro

Ähnliche Qualitäten wie der 1,6 CDTI im kleinen SUV Mokka soll auch der neue Zweiliter-Turbodiesel im Insignia mitbringen: Mit seiner spezifischen Literleistung von 64 kW (87 PS) rangiert der 2,0 CDTI auf einem Niveau mit dem 1,6 CDTI der neuen Motorengeneration. Das Drehmoment von 400 Newtonmetern liegt im Drehzahlbereich zwischen 1.750 und 2.500 Umdrehungen an, während die Höchstleistung von 125 kW (170 PS) bei 3.750 Touren erreicht wird. Das neue Kraftpaket bringt knapp vier Prozent mehr Power und legt im Drehmoment gar um 14 Prozent gegenüber dem Vorgängeraggregat zu, und das bei identischem Kraftstoffverbrauch. In der Spitze fährt der Insignia fünf km/h schneller und erreicht bis zu 225 km/h. Von null auf Tempo 100 benötigt er als Limousine 9,0 Sekunden und ist damit eine halbe Sekunde schneller als zuvor. Den Insignia, das Flaggschiff der Rüsselsheimer, mit dem neuen 2,0 CDTI und einer Leistung von 125 kW (170 PS), gibt es ab 29.895 Euro.

Weniger Verbrauch, mehr Leistung: Der Insignia und der Mokka von Opel.

Text: Frank Jung
Fotos: Opel

Outback: Alles im Blick

Zum Modelljahr 2015 weht ein frischer Wind beim Allradspezialisten Subaru. Die Preise für den neuen Outback, der am 28. März auf den Markt kommt, wurden im Vergleich zum Vorgänger nach unten justiert und der Ausstattungsumfang angehoben. So ist in allen Outback-Versionen mit CVT-Getriebe jetzt serienmäßig das Assistenzsystem Eyesight an Bord. Das Sicherheitssystem mit seinen zwei Kameras in der oberen Windschutzscheibe, das Subaru in anderen Märkten seit 2008 anbietet, scannt vorausschauend das Straßenbild und sorgt für automatische Abstands- und Geschwindigkeitsregelung, vorausschauenden Bremsassistent, Spurhalte- und -Leitassistent.

Der neue Outback hat zudem der Länge um 25 (4.815 mm) und in der Breite um 20 Millimeter zugelegt. Die Bodenfreiheit von 200 Millimetern macht ihn auch fürs Fahren abseits der Asphaltpiste tauglich. Das Raumangebot für Personen und Gepäck kann sich sehen lassen; neben fünf Personen passen mindestens 559 Liter Gepäck (+33 Liter) in den Kombi.

Für den Vortrieb stehen zwei bekannte Boxermotoren, die überarbeitet wurden, zur Wahl. Der 2,5-Liter-Benziner, der nur mit dem stufenlosen CVT-Getriebe zu haben ist, leistet 129 kW (175 PS) und verbraucht im Schnitt 7,0 Liter (-0,6 Liter) Super. Interessanter für den Fuhrpark dürfte der Zweiliter-Boxerdiesel mit 110 kW (150 PS) sein. Der Vierzylinder erreicht mit CVT-Getriebe sein maximales Drehmoment von 350 Nm zwischen 1.600 und 2.400 Touren. Unterschiede gibt es jedoch beim Normverbrauch von 6,1 Liter, das sind 0,5 Liter mehr als bei der Schalt-Variante. Auf ersten Testfahrten überzeugte das CVT-Getriebe, das per Schaltpaddeln auf sieben Stufen ausgelegt ist, durchaus. Kein Aufheulen des Motors und eine gute Durchzugskraft des geräumigen Allradlers machten die Fahrt zum Vergnügen.

Künftig mit „Eyesight“ unterwegs: Subaru Outback.

Text: Ute Kernbach
Fotos: Subaru

Daten und Preise Subaru Outback

Modell	kW/PS	l/100 km	KH/VK/TK	Preis (€, brutto)	Wartungsintervalle (km/Jahr)	Abgasnorm/CO_2 (g)/Effizienz
2,5i Active Lineartronic	129/175	7,0	17/25/23	35.900	15.000/1	Euro 6/161/C
2,0D Trend	110/150	5,6	17/26/23	34.400	15.000/1	Euro 6/145/B
2,0D Active Lineartronic	110/150	6,1	17/26/23	38.400	15.000/1	Euro 6/159/C

Gute Gene XF

Elegante Erscheinung: Man fühlt sich im Jaguar XF Sportbrake schnell heimisch.

Mit dem XF Sportbrake und 2,2-Liter-Dieselmotor möchte sich Jaguar als Alternative in der oberen Mittelklasse etablieren. Wir haben ihn uns sehr genau angesehen – und sind überrascht.

VON HANS-JOACHIM MAG

Der XF ist nett anzusehen und transportiert ein hochwertiges Markenimage

Schnittige Erscheinung, klangvoller Name, günstiger Verbrauch und einladendes Ambiente: Keine Frage, der Jaguar XF hat auf den ersten Blick das Zeug zum Dienstwagen für das Management. Zumal der Brite als Kombi auch die Bedürfnisse der raumorientierten Dienstwagen-Klientel bedienen kann. Doch mit Audi A6, BMWs Fünfer sowie Mercedes-E-Klasse balgen sich drei namhafte deutsche Hersteller um das für sie so wichtige Segment und bieten eine reichhaltige Auswahl an Motoren und Karosserieformen. Bleibt da Platz für einen weiteren Wettbewerber, auch wenn es ein Jaguar ist?

Zunächst einmal: Warum nicht? Ein wenig Abwechslung kann nicht schaden, und der XF ist rein optisch ja auch sehr nett anzusehen und transportiert ein hochwertiges Markenimage. Dennoch mutet der Anspruch, in das mächtige Triumvirat einzudringen ein wenig an wie der Kampf David gegen Goliath. Zumal die Briten mit Kombis bislang wenig am Hut hatten - man erinnere sich an den glücklosen X-Type, der schon bald wieder vom Markt verschwand. Wobei das keineswegs daran lag, dass man Kombi nicht kann. Vielmehr tun sich die Kunden schwer, einen Jaguar mit großem Laderaum zu akzeptieren.

Sei´s drum. Wir luden den großen Jaguar zur ausgiebigen Testfahrt über mehrere Monate, und nach deren Ablauf kann man feststellen, dass der XF Sportbrake zumindest ein beliebter (Langstrecken-)Wagen war, denn er absolvierte in dieser Zeit rund 9.300 Kilometer, was auf eine Jahreslaufleistung von rund 37.000 Kilometer hinausläuft – so viel wie kaum ein anderer vor ihm im Praxistest.

Langstreckentauglich

Was vor allem daran gelegen haben mag, dass sich die Sitze als absolut langstreckentauglich erwiesen und die Sitzposition hinter dem griffigen Volant auch für groß gewachsene Fahrer angenehm ausfällt. Die Material- und Verarbeitungsqualität liegt eindeutig auf Premiumniveau; eine nette Spielerei sind die sich öffnenden Lüftungsauslässe sowie der hochfahrende Getriebe-Drehregler, wenn man die Zündung aktiviert. Das große Staufach zwischen den Sitzen ist nicht nur praktisch, sondern erlaubt auch eine bequeme Armauflage. Große Flaschen finden Platz vor dem Fach. Man fühlt sich im XF schnell heimisch.

Beim (nachhaltigen) Druck auf den Startknopf meldet sich der 2,2 Liter große Selbstzünder mit vier Zylindern, der aus der Entwicklungsabteilung von Peugeot/Citroën (PSA) stammt. Während PSA dem Biturbo 204 PS entlockt, reichen den Briten 200. Der Sportbrake geht dank 450 Newtonmeter Drehmoment alles andere als zimperlich zu Werke. Beim Beschleunigen lässt er weder die für Jaguar unwürdig kleine Zylinderzahl erkennen, noch gibt er sich pomadig. Vielmehr sprintet er in 8,8 Sekunden ausreichend flott auf Tempo 100. Vor allem die serienmäßige Achtstufenautomatik trägt zum gelungenen Eindruck bei. Sie überspielt nicht nur gekonnt eine leichte Anfahrschwäche und wechselt nahezu unmerklich die Gänge, sie senkt auch die Drehzahl. Bei Tempo 200 liegen im höchsten Gang gerademal 3.000 Touren an. Einziger Makel: Beim Beschleunigen und bei Konstantfahrt auf der Autobahn brummt der Motor vernehmlich, was so manchen Piloten nervte.

Fotos: bfp

Weniger Kritik rief die doch etwas harte Abstimmung des Fahrwerks hervor. Lange Wellen bügelt das mit serienmäßiger Luftfederung an der Hinterachse versehene Fahrwerk ordentlich aus, doch bei groben Sünden der Straßenbauer vergisst es seine guten Manieren. Die ungewohnte Härte bricht zwar niemandem einen Zacken aus der Krone, sie passt nur nicht so recht zum edlen Charakter des XF.

Nur TMC

Mehr Anstoß nahmen die Insassen an der Bedienung des Infotainment- und Navigationssystems. Zwar bietet die Anlage einen tollen Sound (Meridian, 1.000 Euro Aufpreis), doch arbeitet die Stauinformation mit den sehr ungenauen TMC-Daten, die Kartendarstellung wirkt altbacken und sie lässt sich per Touchscreen nur schwer verschieben oder im Maßstab ändern. Immerhin: Die Routenführung gelang stets. Auch das Smartphone war schnell angemeldet und wurde stets beim Einsteigen automatisch erfasst.

Was nicht so oft gelang, war die Anzeige von auf USB-Sticks gespeicherten Stücken, die das System des XF teilweise unterschlug. Hier war stete Kontrolle nötig, ob das Hörbuch vom System auch komplett erfasst war. Umständlich ist, dass auch die Aktivierung der Sitzheizung über den Touchscreen läuft. Für das gesamte System gilt: Die Briten sollten es möglichst bald modernisieren.

Etwas beengt geht es auf der Rückbank zu. Gemessen an den fünf Metern Außenlänge bietet der Fond wenig Beinfreiheit, wobei vier Personen – dank der guten Sitze - dennoch komfortabel reisen. An der Kopffreiheit gibt es trotz des Coupé-artigen Designs nichts zu mäkeln.

In Sachen Sicherheit findet sich vieles von dem an Bord, was man in dieser Liga erwarten kann: Allein ein Knieairbag wird vermisst. Viele aktive Helfer finden sich im empfehlenswerten Fahrerassistent-Paket.

Variable Zurrösen

Zu mäkeln gibt es auch an dem Anspruch des Sportbrake nichts, ein vollwertiger Kombi zu sein. Denn viele Firmenkunden schätzen es, wenn der Dienstwagen außer Sportlichkeit oder Noblesse den Kinderwagen oder das Gepäck für den Familienurlaub aufnimmt. Was der Jaguar durchaus kann. Mit maximal 1.675 Litern Laderaumvolumen (minimal 550 Liter) liegt es auf dem Niveau etwa des A6 Avant (1.680 Liter). Bestückt ist der Laderaum mit hochwertig wirkendem Teppich sowie zwei Schienen, in denen sich massive Zurrösen einfädeln und hin und herschieben lassen – ja nachdem, wo sie gebraucht werden. Seitlich findet sich ein Netz für Kleinkram, und die Rücksitzlehnen können von hinten entriegelt und umgeklappt werden.

Leider fehlt dem System die Integration eines Laderaumtrennnetzes, das die Insassen vor dem Ladegut schützt. Im der Zubehörliste wird zwar ein Gitter angeboten, doch die Praktikabilität solcher Nachrüstlösungen lässt meist zu wünschen übrig. Angeboten wird dort auch ein Gittersystem für die Gepäckschienen.

Ein wenig aufstocken könnte man auch die Zuladung, die mit 415 kg nicht sehr üppig bemessen ist; der BMW 520d etwa bietet 75 kg mehr. Unter dem hochklappbaren Laderaumboden findet sich das Tirefit, ein Reserve- oder Notlaufrad wird nicht angeboten.

Günstige Kostenbilanz

Mit einem Grundpreis von 48.550 Euro brutto liegt der XF 2,2 Sportbrake auf dem Niveau der Wettbewerber. Wie auch diese dürfte aber kaum ein Fahrzeug in der Grundausstattung ausgeliefert werden. Will man ihn vernünftig ausstatten, sollte auf jeden Fall das schlüssellose Zugangssystem Keyless entry (590 Euro), das Festplatten-Navi (2.490), die Bluetooth-Schnittstelle (520), die Metallic-Lackierung (1.080), das Sport-Interieur-Paket Bond Grain (3.000), das Fahrerassistent-Paket (2.750) und die Einparkhilfe mit Rückfahrkamera (1.100) an Bord sein. Dann steht ein Brutto-Preis von 60.008 Euro unter dem Strich, und dieser dient unserer Vollkostenrechnung als Basis. Freilich lässt sich auch diese Summe noch nahezu beliebig erhöhen.

Die Wartungsintervalle liegen bei 26.000 Kilometer beziehungsweise einmal im Jahr. Diese fließen ein in den Wartungsplan, der für die Laufzeit von drei Jahren und 160.000 Kilometern Kosten von 1.790 Euro ausweist, was die gute Kostenbilanz bis hierher unterstreicht. Zum Vergleich: Der von

Das abgerundete Heck weist den Sportbrake als Lifestyle-Kombis aus. Hinter dem Volant hat man sich schnell eingerichtet.

Nettes Gimmick: Der Drehregler für das Automatikgetriebe fährt beim Einschalten der Zündung nach oben.

Auch wenn Transportaufgaben nicht im Fokus stehen: Der Laderaum fasst bis zu 1.675 Liter.

Praktisch: Die in Schienen einsatzbaren Zurrösen lassen sich leicht verschieben und wirken dennoch massiv.

PLUS

+ Motor kräftig und sparsam
+ Hochwertiger Innenraum
+ Kräftiger und sparsamer Motor
+ Schönes Getriebe
+ Gute Sitze
+ Gute Ladeeigenschaften

MINUS

– Triebwerk bisweilen brummig
– Infotainment/Navigation nicht mehr up-to-date
– Wenig Beinfreiheit im Fond
– Kein Laderaumtrennnetz

Was uns sonst noch aufgefallen ist

- Startknopf muss lange gedrückt gehalten werden, sonst startet der Motor nicht
- Handbremse löst sich teilweise schon vor dem Anfahren
- Beim Einlegen der Parkstellung geht der Motor aus
- Türtaschen nehmen keine großen Flaschen auf

Betriebskosten

Fabrikat / Modell:	Jaguar XF Sportbrake 2,2 D	
KW/PS	147/200	
Kraftstoff:	Diesel	
Verbrauch komb. plus 10% auf 100 km:	6,76	
CO2-Emission kombiniert:	135	
CO2-Effizienz:	A	
Laufleistung jährlich:	37.000	
kalkulatorische Daten:		
Laufzeit:	36	48
Restwert von UPE €:	26.272,41	22.944,23
Nachlass in %:	10,00%	10,00%
Vollservice netto €:	115,12	112,87
Versicherung €:	476,33	476,33
Reifenverschleiß €:	36,22	36,22
UPE incl. Ausstattung €:	50.426,89	50.426,89
Nachlass in €:	5.042,69	5.042,69
EK netto €:	45.384,20	45.384,20
Restwert in %:	52,10%	45,50%
Gesamtlaufleistung:	111.000	148.000
Zinsen:	8,50%	8,50%
monatliche Kosten in €:		
Leasingrate / Afa / Zinsen:	783,86	710,60
Versicherungskosten:	476,33	476,33
KFZ-Steuer:	24,08	24,08
Kraftstoffkosten:	202,18	202,18
Vollservice:	115,12	112,87
Reifenverschleiß:	36,22	36,22
Verwaltungskosten:	12,78	12,78
sonstige Kosten:	12,07	9,05
Kosten pro Monat:	**1.662,64**	**1.584,11**
Kosten je Km:	**0,539**	**0,514**
Kosten gesamt:	**59.854,90**	**76.037,06**

uns im Rahmen des Praxistest gefahrene Audi A6 Avant 3,0 TDI mit 204 PS lag bei 2.160 Euro. Die Garantie beträgt drei Jahre ohne Kilometerbegrenzung und liegt damit oberhalb dessen, was die direkte Konkurrenz bietet.

Erfreulich fiel die Verbrauchsbilanz des eleganten Briten aus. So konsumierte er während unserer ausgedehnten Touren maximal 7,6 Liter auf 100 Kilometer; ging der Fahrer es gemütlicher an, dann standen 6,5 Liter zu Buche – Werte, die sich durchaus sehen lassen können. Im Schnitt kamen wir auf sehr schöne 6,76 Liter. Die Normwerte von 5,1 Liter mit Gesamtmix liegen aber einmal mehr außerhalb jeder praktischen Erreichbarkeit.

Die insgesamt sehr erfreuliche Kostenperformance unterstreicht der Jaguar XF Kombi letztlich in der Vollkostenberechnung. Mit 51,36 Cent je Kilometer in 48 Monaten und bei 37.000 Jahreskilometern liegt er deutlich unter denen des genannten Audi A6 Avant (57,50 Cent bei 38.000 Jahreskilometern) – ein Ergebnis, das durchaus erstaunt. Allerdings sollte man die derzeit recht niedrigen Spritkosten in Betracht ziehen, die das Ergebnis zugunsten des Jaguars ein wenig verschieben.

Fazit: Der Jaguar XF ist in einigen Bereichen durchaus in die Jahre gekommen, entsprechend steht der Nachfolger in den Startlöchern und dürfte bald präsentiert werden. Dennoch offenbart die englische Katze Qualitäten, die in einer erfreulich günstigen Kostenbilanz münden. Hoffentlich vererbt er nicht nur diese an die nächste Generation weiter.

Serviceleitfaden

Die Wartungskosten Jaguar XF Sportbrake 2.2 D mit Automatikgetriebe
bei einer Laufzeit von 160.000 km/36 Monate.

Arbeiten	Intervalle	Anzahl	Einheiten*1	Einzelzeit/h	Einzel Preis	Gesamt Zeit/h	Gesamt Preis*2	Gesamtpreis Arbeitszeit	Preis insgesamt
Service A	**alle 26.000 km/ 1 Jahre**	**3**	**x**	**1,00**	**94,24 €**	**3,00**		**282,72 €**	**282,72 €**
benötigte Ersatzteile									
Motorölfilter		3	x		11,34 €		34,02 €		34,02 €
Motoröl		17,7	l		13,88 €		245,68 €		245,68 €
Service B	**alle 52.000 km/ 2 Jahre**	**3**	**x**	**1,50**	**94,24 €**	**4,50**		**424,08 €**	**424,08 €**
benötigte Ersatzteile									
Motorölfilter		3	x		11,34 €		34,02 €		34,02 €
Motoröl		17,7	l		13,88 €		245,68 €		245,68 €
Kraftstofffilter		3	x		45,75 €		137,25 €		137,25 €
Innenraumfilter		3	x		19,73 €		59,19 €		59,19 €
Luftfilter		3	x		24,00 €		72,00 €		72,00 €
Bei jedem Service B durchführen	**alle 52.000 km/ 2 Jahre**	**3**	**x**	**0,00**	**94,24 €**	**0,00**		**0,00 €**	**0,00 €**
benötigte Ersatzteile									
Filter für Vordersitzheizung-/kühlung links		3	x		35,66 €		106,98 €		106,98 €
Filter für Vordersitzheizung-/kühlung rechts		3	x		35,66 €		106,98 €		106,98 €
Bremsflüssigkeit erneuern	**alle 3 Jahre**	**1**	**x**	**0,30**	**94,24 €**	**0,30**		**28,27 €**	**28,27 €**
benötigte Ersatzteile									
Bremsflüssigkeit		1	l		13,15 €		13,15 €		13,15 €
Gesamtsumme							**1.054,94 €**	**735,07 €**	**1.790,01 €**

*1 Service-/Mengeneinheit bis 160.000 km; *2 Ersatzteile/Flüssigkeiten,

Quelle: AuDaCon

NISSAN

Innovation that excites

NISSAN PULSAR ACENTA
1.5 l dCi, 81 kW (110 PS)

Laufzeit: **36 Monate** | Leasingsonderzahlung: **€ 0,–**
Gesamtlaufleistung: **60.000 km** | monatliche Leasingrate: **€ 235,–**[1] **(netto)**

DER NEUE NISSAN PULSAR.
MOBILES GROSSRAUMBÜRO.

Mit Abstand am besten: der neue NISSAN PULSAR mit der größten Beinfreiheit seiner Klasse.[2]
Mit seinem geräumigen Innenraum, sportlichen Design und einer hochwertigen Verarbeitung bringt der NISSAN PULSAR neue Klasse in die Kompaktklasse. Ob AROUND VIEW MONITOR für 360° Rundumsicht[3] oder NissanConnect, der PULSAR überzeugt auch in puncto Ausstattung mit Großzügigkeit. Sparsam ist einzig der 1,5-l-Dieselmotor, mit dem Sie auch entferntere Ziele ins Auge fassen können. Steigen Sie ein und machen Sie Ihr Unternehmen noch ein wenig effizienter. Mehr Informationen auf **www.nissan.de**

Gesamtverbrauch l/100 km: innerorts 4,1, außerorts 3,3, kombiniert 3,6; CO_2-Emissionen: kombiniert 94,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm); Effizienzklasse A+.

Abb. zeigt Sonderausstattung. [1]Berechnungsbeispiel für das gewerbliche Leasing bei einer Laufzeit von 36 Monaten bis 60.000 km zzgl. MwSt., Überführung und Zulassung. Für alle bis zum 31.03.2015 abgeschlossenen Verträge bei Zulassung bis zum 14.04.2015 für das oben ausgewiesene Modell. [2]Aussage gültig in Bezug auf die zweite Sitzreihe. [3]Erst ab Ausstattungsvariante TEKNA. Ein Angebot für Gewerbekunden von NISSAN FLEET SERVICES, einem Produkt der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, in Kooperation mit der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Bei allen teilnehmenden NISSAN Händlern. Das Angebot gilt nur für Mitglieder eines Verbands mit Rahmenabkommen mit der NISSAN CENTER EUROPE GMBH, Postfach, 50319 Brühl, über Abrufschein.

FOR SAFER CARS
EURO NCAP
www.euroncap.com
★★★★★
TEST 2014

Das (Fuhrpark-)Auto

Der Passat Variant wurde als neue „Business Class“ von VW eingeführt. Wir fuhren den Fuhrpark-Klassiker mit dem Top-Diesel.

Der neue Passat lässt sich aus einer mehr als umfangreichen Ausstattungsliste zum echten Luxusauto ausrüsten.

Fotos: VW

VON FRANK JUNG

„Darf es etwas mehr sein“, hört man nicht selten an der Fleisch- oder Käsetheke. Etwas mehr darf es zuweilen auch beim Auto sein. Zum Beispiel beim Fuhrpark-Klassiker schlechthin, dem VW Passat. Den gibt es in der inzwischen achten Generation als Diesel neben den Leistungsstufen 88 kW (120 PS), 110 kW (150 PS) und 140 kW (190 PS) nämlich auch mit bärigen 176 kW (240 PS). Und so beantworteten wir die Frage nach dem Mehr einfach einmal mit Ja.

Und dieses Ja bezieht sich mit der höchsten von drei Ausstattungsstufen (Highline) und jeder Menge zusätzlicher Leckerlis auch auf den Komfort des Innenraums. Hier ist zunächst einmal auffällig und bemerkenswert, wie es den Volkswagen-Designern gelungen ist, typische Stilelemente der Marke in ihrem Wesen beizubehalten und doch fortzuschreiben. Man findet quasi alles beim Alten und doch neu.

Ohne Frage neu ist das „Active Info Display“ , das ist ein Monitor für alle Instrumente im direkten Blickfeld des Fahrers, wie zum Beispiel den Tacho oder den Drehzahlmesser, den man bereits aus Luxusfahrzeugen kennt. Die 500 Euro für das Display sind besonders in Verbindung mit dem Navisystem „Discover Pro“ (2180 Euro) eine wirklich gute Investition, weil sich damit nämlich die Kartenanzeige zwischen die besagten Rundinstrumente einspielen lässt.

Und wo wir bereits bei sinnvollen Zusatzinvestitionen sind: Der Ergo-Comfortsitz mit 14-Wege-Einstellung und Massagefunktion auf der Fahrerseite (1.180) ist es auf jeden Fall. Er bietet nicht nur Bequemlichkeit und sehr guten Seitenhalt obendrauf, er hat auch eine unglaublich präzise einstellbare elektrische Lordosenstütze. Ein System sei hier noch besonders gelobt, und zwar die automatische Distanzregelung mit Umfeldbeobachtungsgerät und Notbremsfunktion (955). Erstmals hatten wir den Eindruck, dass ein solches System tatsächlich nur dann einspringt, wenn man es tatsächlich braucht.

Das Ladeabteil unseres Kandidaten ließ sich per Fernbedienung elektrisch öffnen und schließen (505 Euro) und wies eine erfreulich niedrige Ladekante auf. Zur Ladungssicherung stehen vier robuste Verzurrösen zur Verfügung, die Rücksitze lassen sich mit zwei Hebeln vom Heck aus umklappen. Für den Fuhrpark-Klassiker werden unter anderem die beiden auf Dienstwagenfahrer zugeschnittenen Ausstattungspakete „Business“ und „Business Premium“ angeboten, die einen Blick wert sind.

Betriebskosten:

Fabrikat / Modell:	VW Passat Variant 2,0 TDI SCR 4Motion DSG	
Laufleistung jährlich:	40.000	
Laufzeit:	36	48
Restwert von UPE €:	15.911,32	13.114,56
UPE incl. Ausstattung €:	37.794,12	37.794,12
Kosten pro Monat:	**1.419,66**	**1.333,59**
Kosten je Km:	**0,426**	**0,400**
Kosten gesamt:	**51.107,61**	**64.012,39**

Noch Fragen?

Doch kommen wir zum Antrieb. Der Eintrag in unserem Fahrtenbuch bringt es auf den Punkt: „240 PS – noch Fragen?“ Auch wenn man die vielen Pferdchen nicht immer braucht; sollte es tatsächlich einmal pressieren bei einem Termin, dann ist man über sie dankbar. Zusammen mit der fließend schaltenden DSG-Automatik ist dieses Antriebsgespann wirklich großartig. Volkswagen verspricht dafür einen Verbrauch von 5,3 Litern, den wir in der Praxis jedoch nicht erreichten Unser Testwagen wollte statt dessen7,5 Liter, woraus Gesamtkosten von 40,01 Cent je Kilometer (48 Monate/160.000 Kilometer) entstehen.

Fazit: Auch in seiner achten Generation wird der VW Passat das Fuhrpark-Auto schlechthin bleiben. Ob es unbedingt ein 240 PS-Diesel sein muss, das darf jeder selbst entscheiden.

Tabubrecher

Kann BMW Van? Immerhin wagen die Münchner mit dem Zweier Active Tourer den doppelten Sprung ins kalte Wasser.

Betriebskosten:		
Fabrikat / Modell:	BMW 218d Active Tourer Sport Line	
Laufleistung jährlich:	40.000	
Laufzeit:	36	48
Restwert von UPE €:	12.074,88	10.443,91
UPE incl. Ausstattung €:	28.613,45	28.613,45
Kosten pro Monat:	**1.126,09**	**1.051,36**
Kosten je Km:	**0,338**	**0,315**
Kosten gesamt:	**40.539,11**	**50.465,32**

VON HANS-JOACHIM MAG

Da bricht BMW gleich mit zwei Tabus: Erstens baut man seit vergangenem Jahr einen Van, zweitens rollt dieser per Vorderradantrieb über die Straßen. Markenfans dürften sich gegruselt haben, auch wenn die Münchner versprachen, dass man die Markenwerte nicht aufgeben werde. Unter diesem Gesichtspunkt fuhren wir den 218d Active Tourer.

Zunächst einmal: Zum Zungeschnalzen ist das Design des Weißwurst-Vans nicht. Zwar wirkt er vergleichsweise stämmig und zeigt vorne seine Gene, doch hinten herrscht Langeweile – wie sollte es auch anders sein bei einer Höhe von 1,56 Metern. Also gut, reingesetzt und losgefahren. Und alles fühlt sich auf Anhieb an wie in einem BMW: Konturierte Sportsitze weisen die Richtung, bei Armaturen und Bedienung findet man sich schnell zurecht, und schon auf den ersten Metern fühlt man die markentypische Exaktheit in der Lenkung und in den ersten Kurven die Spurstabilität und geringe Seitenneigung der Karosse. Direkt, zackig, präzise – wer diese Eigenschaften in einem Van sucht, der ist beim Active Tourer richtig.

Dazu passt, dass der bekannte Zweiliter-Diesel mit 110 kW (150 PS) akustisch sehr zurückhaltend agiert und nur vernehmbar ist, wenn man ihn in kaltem Zustand tritt. Von der wunderbaren Achtgang-Automatik wird er perfekt in Szene gesetzt, beschleunigt flott und gerät nur an seine Grenzen, wenn ein Zwischenspurt auf der Autobahn eingelegt werden soll: Dann gibt er sich ein wenig zäh.

Doch wie steht es um die Van-Qualitäten, kann BMW das auch? Auf der Rückbank herrscht schön viel Schulterfreiheit, die Beinfreiheit reicht auch für drei Erwachsene aus, die Lehnen sind 40/20/40 klappbar, und dahinter tut sich ein Laderaum von 468 bis 1.510 Liter auf. Das liegt auf Konkurrenzniveau.

Möchte man die Rückbank verschieben können, dann wird ebenso ein Aufpreis fällig wie für das Trennnetz (190 Euro). Unter dem Ladeboden findet sich ein weiteres, großes Fach; zudem hat man auch an vier Zurrösen gedacht. Insoweit kann man also zufrieden sein. Einziges Manko vielleicht: Der Mittelsitz im Fond ist nicht für Kindersitze freigegeben, und bei umgelegten Lehnen gibt es eine Kante.

31,54 Cent je Kilometer

Bleibt der Blick auf die Kosten. Wie erwartet kostet der BMW-Van ein wenig mehr als die der Konkurrenz: Gegenüber dem VW Sportsvan muss man 2.000 bis 3.000 Euro mehr rechnen, vieles – wie die verschiebbare Rückbank - gibt es nur gegen Aufpreis. Immerhin bietet BMW Ausstattungspakete an, die gewisse Vorteile bieten. So fuhr unser Testwagen in der Variante Sportline vor, die mit 34.050 Euro zu Buche schlägt.

Laut Norm soll sich der Zweier-Van mit einem Spritverbrauch von 4,1 Liter auf 100 Kilometer begnügen, doch das dürfte Wunschdenken bleiben. Auf unseren Touren kamen wir auf 5,9 Liter – ein Wert, der aber durchaus achtbar ist. Auch der zu erwartende gute Restwert wirkt sich auf die Gesamtkosten aus, die mit 31,54 Cent je Kilometer (48 Monate/160.000 km) recht günstig ausfallen und sich auf Kompaktklasse-Niveau bewegen.

Fazit: BMW kann Van – auch wenn man sich an die hohe Gestalt eines Pkw mit Propeller am Bug erst gewöhnen muss. Dann aber gibt es wenig zu mosern.

Der Fahrerplatz im Zweier Active Tourer ähnelt dem anderer BMW-Modelle. Die Lehnen der Rücksitze lassen sich geteilt umlegen; ganz eben ist die Fläche nicht.

Mehr Fahrberichte unter:
www.fuhrpark.de/fahrberichte
Fotos: BMW

Volkswagen bietet zwei alternative Antriebe für den Up an. Mit Strom und Gas soll der Stadtflitzer günstig unterwegs sein.

Die Stadt ist *unser* Revier

Der Verzicht auf Dynamik zugunsten von Sparsamkeit und das Bekenntnis zu Erdgas und Strom sprechen für die Kompromisslosigkeit, mit der VW den Eco und den E-Up zu wild entschlossenen Vernunftautos getrimmt hat.

Fotos: Volkswagen

VON CLEMENS VELTEN

Auch wenn die Spritpreise so niedrig wie schon lange nicht mehr sind, haben alternative Antriebskonzepte dennoch ihre Berechtigung. Gerade im Fuhrpark, wo an jeder Kostenschraube gedreht werden muss, können solche Fahrzeuge helfen, den Verbrauch und den CO2-Ausstoß eines Fuhrparks zu senken.

Eco Up und E-Up heißen die Helferlein, die für einen niedrigen Flottenverbrauch im Unternehmen sorgen sollen. Während der Eco Up mit Erdgas und im Fall der Fälle mit Benzin angetrieben wird, benötigt der E-Up Strom für die Fortbewegung. Beide sind für Botenfahrten und Personentransport auf kurzer Strecke prädestiniert.

Das Fahren in der Stadt macht richtig Spaß, sowohl der E-Up als auch der Eco Up wuseln durch den Verkehr, lassen sich gut lenken, wenden auf kleinstem Raum und brauchen kaum Parkraum. Dass man auf kleiner Grundfläche keinen riesigen Innenraum erwarten kann, ist klar. Dennoch verfügen beide über vier vollwertige Sitzplätze und somit genügend Platz für vier Personen und etwas Gepäck. Vorne kommen selbst Großgewachsene luftig unter. Die Beinfreiheit auf den hinteren Plätzen erfordert eine höhere Kompromissbereitschaft. Statt digitalem Showprogramm setzt VW bei den beiden Ups auf übersichtliche Rundinstrumente, bekannte Tasten und Hebel und ein konventionelles Zündschloss.

Im Gegensatz zum Eco Up ist der E-Up serienmäßig mit fünf Türen ausgestattet (Eco Up: 480 Euro Aufpreis), was im Stadtverkehr von Vorteil ist, da die Vordertüren dann nicht so lang sind und in engen Parklücken nicht so leicht ans Nachbarauto schlagen. Zudem sind die Fondplätze einfacher erreichbar als bei einem Dreitürer.

Der Nutzraum unterscheidet sich kaum von den anderen Ups. Die zulässige Zuladung des E-Up beträgt nur magere 361 Kilogramm (Up: 425 Kilogramm). Der Kofferraum des E-Up ist gegenüber dem normalen Up nicht eingeschränkt. Es finden aber trotzdem nur bis zu 250 Liter Gepäck Platz. Das Ladevolumen lässt sich auf 923 Liter erweitern. Ein Anhängerbetrieb ist nicht zulässig. Der Eco Up kann mit 414 Kilogramm beladen werden. In seinem Kofferraum fehlt das zusätzliche Staufach im Ladeboden, weshalb das Ladevolumen zwischen 213 und 913 Liter beträgt.

Betriebskosten:		
Fabrikat / Modell:	VW e-up	
Laufleistung jährlich:	40.000	
Laufzeit:	36	48
Restwert von UPE €:	6.849,33	5.131,34
UPE incl. Ausstattung €:	22.605,04	22.605,04
Kosten pro Monat:	**911,17**	**840,04**
Kosten je Km:	**0,273**	**0,252**
Kosten gesamt:	**32.802,13**	**40.321,85**

Mit Erdgas

Dem Eco Up hat VW zwei Gastanks verpasst. Einer sitzt vor der Hinterachse, dort wo sich ursprünglich der Benzintank befand, der andere klebt hinter der Achse, anstelle des Ersatzrads. Elf Kilogramm Erdgas passen in die beiden Tanks, sie reichen für 380 Kilometer. Um die Reichweite zu verlängern, hat der Eco Up trotz eigentlich monovalenter Auslegung einen kleinen Benzintank im Gepäck. Die zehn Liter Benzin addieren weitere 220 Kilometer und sorgen so für eine Gesamtreichweite von 600 Kilometern.

Beim Hochdrehen kommt einem der Eco Up dank höherer Verdichtung anfangs recht laut vor, man gewöhnt sich jedoch rasch an den etwas härteren Klang. Gewöhnungsbedürftig ist auch die Instrumententafel, denn die Füllstände für den Benzin- und den Erdgastank werden in einem Instrument dargestellt.

Mit Strom

Leise huscht der E-Up dahin, daran kann man sich gewöhnen. Die vollen 60 kW, das sind

Betriebskosten:		
Fabrikat / Modell:	**VW high-up 1,0 BMT EcoFuel**	
Laufleistung jährlich:	40.000	
Laufzeit:	36	48
Restwert von UPE €:	3.154,26	2.264,26
UPE incl. Ausstattung €:	13.088,24	13.088,24
Kosten pro Monat:	**735,46**	**684,66**
Kosten je Km:	**0,221**	**0,205**
Kosten gesamt:	**26.476,58**	**32.863,45**

82 PS, beschleunigen den 3,54 Meter kurzen Stadtwagen in 12,5 Sekunden von null auf 100 Kilometer pro Stunde. Besonders stark ist aber der Antritt von null auf 60: Diese 4,9 Sekunden sind in der City der entscheidende Wert. Weil das Drehmoment (210 Newtonmeter) bei einem E-Motor sofort zupackt, legt der E-Up mit erstaunlicher Vehemenz los. Die Höchstgeschwindigkeit beträgt 130 Kilometer pro Stunde, doch dieses Tempo ist ein Reichweitenkiller.

Eine Besonderheit am E-Up ist das Bremsen. Geht man vom Gaspedal, so ist die Bremswirkung durch das Rekuperieren mal stark und mal schwach – je nachdem, welches Fahrprogramm gewählt ist. Bei der maximalen Verzögerung braucht man in der Stadt kaum noch das Bremspedal, um zu verzögern, was höchst angenehm ist, wenn man sich erst einmal daran gewöhnt hat. Das bedeutet, dass der E-Up sehr ökonomisch durch Staus, Fußgängerzonen oder im Lieferverkehr von Tür zu Tür kriecht.

Auf der Autobahn kann man selbst entscheiden, ob man, je nach Verkehrsfluss, abbremsen oder dahinsegeln will, wenn man vom Gas geht. Das Ganze wird über den Schalthebel eingestellt, indem man ihn nach links oder rechts drückt. So kann man, ähnlich wie beim manuellen Runterschalten eines Automatikgetriebes, das Fahrzeug verlangsamen, ohne die Bremse zu betätigen. Wer sorgsamer mit der Batteriefüllung umgehen möchte, wählt „Eco“ oder „Eco Plus“, was Leistung, Spitzentempo und Klimatisierung reduziert. Überhaupt erzieht das Fahren im VW E-Up zum Haushalten, selbst flotte Fahrer werden zu Strommanagern. Was bereits beim Laden beginnt: An der 3,6-kW-Wallbox füllt er seinen netto 18,7 kWh (brutto 22) fassenden, schwerpunktgünstig wie platzsparend im Wagenboden untergebrachten, 230 Kilogramm schweren Lithium-Ionen-Akku in sechs Stunden. An der Haushaltssteckdose hängt der VW E-Up rund neun Stunden. Eine halbstündige Schnellladung per leistungsstarker CCS-Technik mit 40 kW ist zwar prinzipiell möglich, bloß: Es gibt zu wenig Stationen.

Die Anschaffungskosten des E-Up fallen für einen Kleinstwagen sehr hoch aus. Er ist ab 26.900 Euro zu haben, bietet dabei immerhin eine sehr gute Serienausstattung, die sich an der High-up-Ausstattung des normalen Up orientiert, darüber hinaus aber noch einige weitere Annehmlichkeiten wie Klimaautomatik, Sitzheizung oder Navigationssystem beinhaltet.

Der Einstiegspreis für den Eco Up liegt bei 12.950 Euro. Zum Vergleich: Der 60-PS-Benziner ist ab 9.975 Euro zu haben, für die 75-PS-Variante muss man mindestens 10.575 Euro auf den Tisch legen.

Bei den Betriebskosten haben unsere Experten 20,54 Cent pro Kilometer für den gasbetriebenen Eco Up und 25,20 Cent pro Kilometer für den E-Up berechnet, bei einer Laufzeit von 48 Monaten.

Ab dem Jahr 2019 wird sich der Preisvorteil zwar verringern, weil dann die Energiesteuersubvention für Erdgas gekürzt wird und das Kilo damit etwa 28 Cent teurer wird. Dass die Preise für Benzin und Diesel bis dahin aber ebenfalls steigen, wird nicht mal die Mineralölwirtschaft bezweifeln.

Innen sieht der Eco-Up fast genau wie die Benziner-Varianten aus. Einziger Unterschied: die Tankanzeige, die über die Füllstände beider Tanks Auskunft gibt.

Weitere Informationen und Bilder finden Sie unter dem Kurzlink: www.fuhrpark.de/up0315

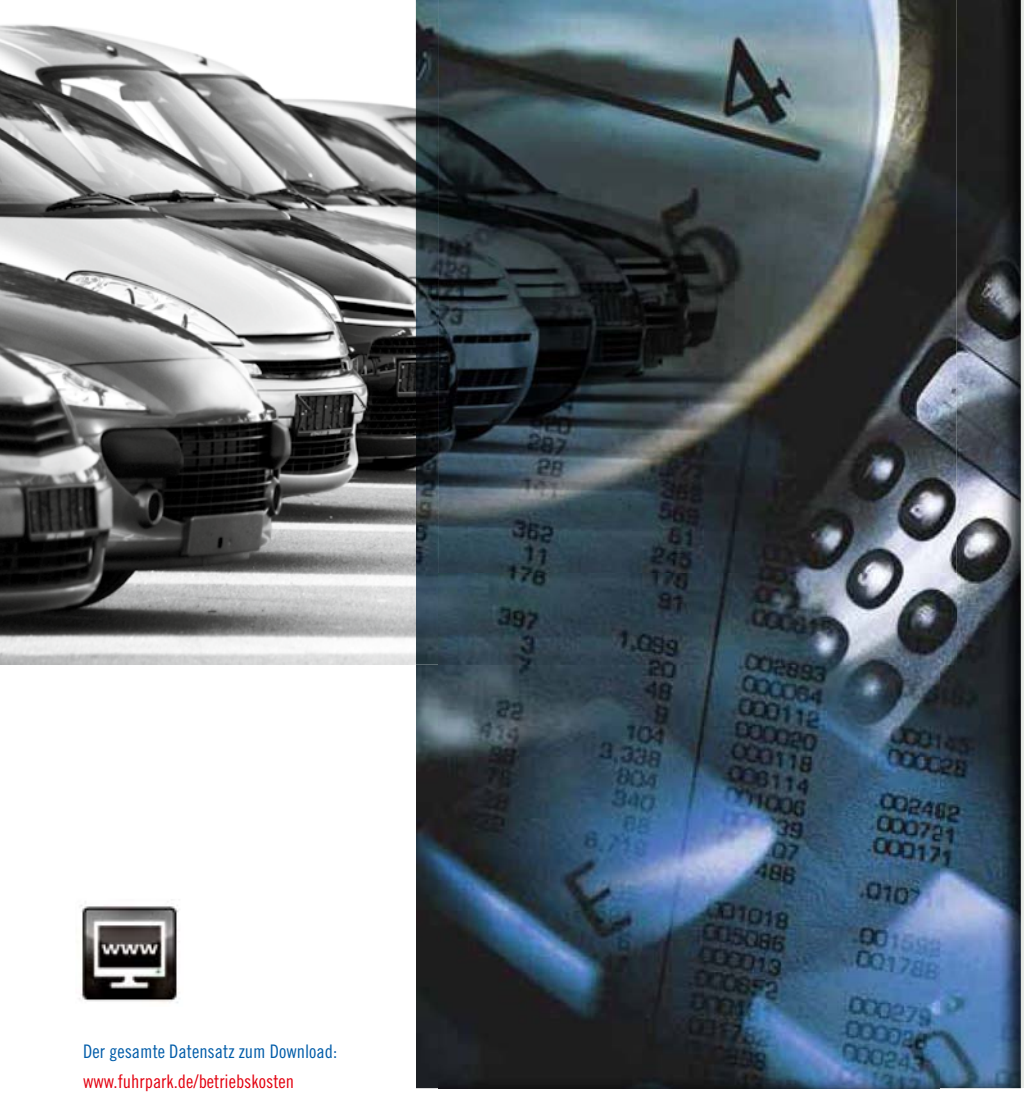
So viel sollte Ihr Fahrzeug kosten

Kangoo unter 20 Cent

Erstaunlich große Unterschiede offenbarten sich in diesem Jahr bei den Kastenwagen und kompakten Kombis. So kostet Der Renault Kangoo dCi 75 (75 PS) lediglich 19,40 Cent je Kilometer, während der VW Caddy 1,6 TDI mit 102 PS mit 26,71 Cent zu Buche schlägt. Alle anderen Stadtlieferwagen rangieren zwischen den beiden Polen, so etwa der Ford Transit Connect 1,6 TDCI mit 20,40 Cent oder der Opel Combo 1,3 CDTI (90 PS) mit 21,00 Cent. Interessant: Im Kielwasser des Kangoo erreicht der baugleiche Mercedes Citan 108 CDI 21,73 Cent.

Bei den kleinen Kombis fährt der neue Škoda Fabia Combi 1,4 TDI (90 PS) mit 21,40 Cent vorweg, gefolgt vom Seat Ibiza ST 1,6 TDI (90 PS) mit 23,58 Cent je Kilometer.

Auf der folgenden Seite finden Sie die Ergebnisse der Betriebskosten-Berechnung. Den kompletten Datensatz – also die Fahrzeugdaten und die zugrunde gelegten Kosten – können Sie sich auf unserer Homepage www.fuhrpark.de als pdf-Datei herunterladen.



Der gesamte Datensatz zum Download:
www.fuhrpark.de/betriebskosten

WAS DIE DATEN AUSSAGEN

Preis: Der Preis ist die unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers ohne Mehrwertsteuer in Euro. Handelsübliche Nachlässe ohne Rahmenverträge wurden berücksichtigt.

Wertverlust: Für die Berechnung der Fahrzeugkosten wird der Wertverlust des Fahrzeuges zugrunde gelegt, nicht die Abschreibung, um Kauf- wie auch Leasingfahrzeuge in der Kostenberechnung erfassen zu können. Als Quelle dienen die Restwertprognosen von EurotaxSchwacke.

Finanzierung: Bei der Zinsberechnung wird ein durchschnittlicher Zinssatz von 8,5 Prozent kalkuliert.

Kraftstoff: Als Berechnungsgrundlage dient ein bundesweit errechneter Durchschnitt der Netto-Preise (Diesel: 0,92 €, Super: 1,05). Der Durchschnittsverbrauch basiert auf Angaben von FDZ GmbH.

Laufzeit/Laufleistung: Die Berechnungen basieren auf einer Laufleistung von 40.000 Kilometern im Jahr bei zwei Laufzeiten: 36 und 48 Monate.

Servicerate: Die der Berechnung zugrunde gelegten Wartungs- und Reparaturkosten basieren auf Angaben von FDZ GmbH und schließen Reifenersatz nicht ein.

Reifen: Berechnungsgrundlage ist eine Laufleistung von 50.000 Kilometern für Sommerreifen sowie für einen Reifen der durchschnittlichen Preisklasse. Winterreifenumrüstung wurde nicht in die Kalkulation aufgenommen.

Versicherung: Bei den Versicherungskosten wird die Haftpflicht (KH) mit 85 Prozent und die Vollkasko (VK) mit 85 Prozent (Zulassung Hannover Stadt) angesetzt. Für die Haftpflicht-Versicherung gilt sieben Millionen Euro Deckung, für die Teilkasko 150 Euro Selbstbeteiligung und für die Vollkasko 500 Euro Selbstbeteiligung. Als Kalkulationsgrundlage werden die Tarife von 78 Versicherungen herangezogen und ein Mittelwert errechnet. Unter Berücksichtigung des Umstandes, dass in vielen Fuhrparks das Stückprämien-Modell Geltung hat, wurden Diesel und Benziner in der Berechnung gleich gestellt. Sollte dies in Ihrem Fuhrpark nicht der Fall sein, neigt sich das Pendel weiter zugunsten des Dieselmotors.

Kfz-Steuer: Steuerbefreiung Euro 4, Euro 5 sowie Steuererhöhung ab 1.1.2004 sind in der Kalkulation mit eingerechnet.

Verwaltungskosten: Als Pauschale für die Verwaltungskosten im eigenen Hause oder bei einem externen Dienstleister werden 12,78 Euro je Auto und Monat inklusive einer Fahrzeugwäsche im Wert von 4,25 Euro angesetzt.

Sonstiges: Zulassungs- und Überführungskosten werden auf die Laufzeit verteilt.

Fabrikat / Modell:	Citroën Berlingo Multispace Vti 95 Attraction		Citroën Berlingo Multispace HDi 75 Attrac.		Citroën Berlingo Multisp. HDi 90 FAP Select.		Citroën Nemo HDi 75 FAP EGS Niv. B Kasten		Fiat Panda 1,2 8V Pop	
Laufzeit (Mon.) bei 40.000 km/Jahr	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	950,74	898,82	900,18	842,13	964,97	910,02	716,77	661,74	736,30	697,17
Kosten je Km:	0,285	0,270	0,270	0,253	0,289	0,273	0,215	0,199	0,221	0,209
Kosten gesamt:	**34.226,72**	**43.143,52**	**32.406,36**	**40.422,35**	**34.738,97**	**43.680,90**	**25.803,76**	**31.763,44**	**26.506,65**	**33.464,19**

Fabrikat / Modell:	Fiat Panda 1,3 Multijet S+S Trekking		Fiat Qubo 1,4 8V Pop		Fiat Qubo 1,3 Multijet 16V S+S My Qubo		Fiat Qubo 1,3 Multijet 16V S+S Trekking		Fiat Doblo Cargo Basis Kombi	
Laufzeit (Mon.) bei 40.000 km/Jahr	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	777,94	734,72	899,28	849,22	845,47	797,16	875,51	819,13	978,53	925,85
Kosten je Km:	0,233	0,220	0,270	0,255	0,254	0,239	0,263	0,246	0,294	0,278
Kosten gesamt:	**28.005,81**	**35.266,66**	**32.374,26**	**40.762,40**	**30.436,94**	**38.263,77**	**31.518,27**	**39.318,45**	**35.227,12**	**44.440,86**

Fabrikat / Modell:	Fiat Doblo Cargo Basis Kombi		Fiat Doblo 1,4 16V Pop		Fiat Doblo 1,6 16V Multijet Pop		Fiat Doblo 1,6 16V Multijet My Doblo		Fiat Fiorino 1,3 Multijet 75 Basis Kasten	
Laufzeit (Mon.) bei 40.000 km/Jahr	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	989,43	935,27	1.009,02	952,46	956,72	903,74	1.053,71	993,15	699,51	645,37
Kosten je Km:	0,297	0,281	0,303	0,286	0,287	0,271	0,316	0,298	0,210	0,194
Kosten gesamt:	**35.619,59**	**44.893,07**	**36.324,84**	**45.717,90**	**34.441,88**	**43.379,55**	**37.933,67**	**47.671,07**	**25.182,29**	**30.977,90**

Fabrikat / Modell:	Fiat Fiorino 1,3 Multijet 95 Basis Kasten		Ford Focus Turnier 1,0 EcoBoost S+S Trend		Ford Focus Turnier 1,6 TDCI S+S Trend		Ford Focus Turnier 1,6 TDCI S+S Trend		Ford Transit Connect 1,6 TDCI Basis Kasten	
Laufzeit (Mon.) bei 40.000 km/Jahr	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	727,57	672,19	881,99	828,84	876,42	819,80	893,82	835,05	728,58	680,05
Kosten je Km:	0,218	0,202	0,265	0,249	0,263	0,246	0,268	0,251	0,219	0,204
Kosten gesamt:	**26.192,54**	**32.265,11**	**31.751,50**	**39.784,09**	**31.551,07**	**39.350,29**	**32.177,63**	**40.082,33**	**26.228,73**	**32.642,52**

Fabrikat / Modell:	Ford Transit Connect 1,6 TDCI Basis Kasten		Mercedes-Benz Citan 108 CDI Kompakt A1		Mercedes-Benz Citan 109 CDI Kompakt A1		Opel Astra Sports Tourer 1,4 eco Selection		Opel Astra Sports Tourer 1,6 eco Selection	
Laufzeit (Mon.) bei 40.000 km/Jahr	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	764,96	713,87	787,57	724,30	823,97	758,13	1.017,79	950,97	1.021,78	958,71
Kosten je Km:	0,229	0,214	0,236	0,217	0,247	0,227	0,305	0,285	0,307	0,288
Kosten gesamt:	**27.538,63**	**34.265,97**	**28.352,36**	**34.766,41**	**29.663,06**	**36.390,26**	**36.640,27**	**45.646,58**	**36.784,17**	**46.018,06**

Fabrikat / Modell:	Opel Astra Sports Tourer 1,7 CDTI eco Selec.		Opel Combo 1,4 L1H1 S+S Kasten		Opel Combo 1,3 CDTI L1H1 S+S Kasten		Opel Combo 1,6 CDTI L1H1 Kasten		Peugeot Bipper HDi 75 FAP Kasten	
Laufzeit (Mon.) bei 40.000 km/Jahr	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	941,11	875,30	850,28	801,28	751,36	699,89	831,46	773,11	704,50	653,71
Kosten je Km:	0,282	0,263	0,255	0,240	0,225	0,210	0,249	0,232	0,211	0,196
Kosten gesamt:	**33.879,96**	**42.014,57**	**30.609,98**	**38.461,20**	**27.049,07**	**33.594,77**	**29.932,49**	**37.109,05**	**25.361,93**	**31.378,02**

Fabrikat / Modell:	Peugeot Partner 1,6 VTi L1 98 Kasten		Peugeot Partner 1,6 HDi 75 FAP L1 Kasten		Renault Kangoo Rapid Energy TCe 115 Basis		Renault Kangoo Rapid dCi 75 Basis		Renault Megane Grandtour ENERGY TCe 130	
Laufzeit (Mon.) bei 40.000 km/Jahr	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	865,00	810,99	765,90	709,23	859,92	803,34	697,10	646,59	1.078,91	1.007,36
Kosten je Km:	0,259	0,243	0,230	0,213	0,258	0,241	0,209	0,194	0,324	0,302
Kosten gesamt:	**31.139,93**	**38.927,30**	**27.572,54**	**34.043,19**	**30.957,21**	**38.560,11**	**25.095,56**	**31.036,10**	**38.840,73**	**48.353,26**

Fabrikat / Modell:	Renault Megane Grandtour ENERGY dCi 130		Renault Clio Grandtour ENERGY TCe 90		Renault Clio Grandtour ENERGY dCi 90 eco 2		Seat Ibiza ST 1,4 16V Style		Seat Ibiza ST 1,6 TDI Style	
Laufzeit (Mon.) bei 40.000 km/Jahr	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	1.000,51	932,30	912,01	864,62	843,87	800,84	893,36	836,55	842,63	786,13
Kosten je Km:	0,300	0,280	0,274	0,259	0,253	0,240	0,268	0,251	0,253	0,236
Kosten gesamt:	**36.018,19**	**44.750,61**	**32.832,23**	**41.501,76**	**30.379,16**	**38.440,34**	**32.161,08**	**40.154,48**	**30.334,62**	**37.734,04**

Fabrikat / Modell:	Seat Leon ST 1,2 TSI S+S Style		Seat Leon ST 1,6 TDI S+S Style		Škoda Fabia Combi 1,0 MPI Active		Škoda Fabia Combi 1,2 TSI Active		Škoda Fabia Combi 1,4 TDI Active	
Laufzeit (Mon.) bei 40.000 km/Jahr	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	958,15	901,55	950,37	900,39	766,18	728,42	774,18	733,56	748,24	713,32
Kosten je Km:	0,287	0,270	0,285	0,270	0,230	0,219	0,232	0,220	0,224	0,214
Kosten gesamt:	**34.493,48**	**43.274,56**	**34.213,20**	**43.218,54**	**27.582,59**	**34.964,32**	**27.870,59**	**35.210,81**	**26.936,59**	**34.239,18**

Fabrikat / Modell:	Škoda Fabia Combi 1,4 TDI Style		Škoda Roomster 1,2 Active		Škoda Roomster 1,2 TSI Active Green tec		Škoda Roomster 1,2 TDI Green Line		Toyota Verso 1,6 Valvematic	
Laufzeit (Mon.) bei 40.000 km/Jahr	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	802,07	760,42	832,76	790,44	829,88	782,68	827,41	775,94	1.066,69	1.010,80
Kosten je Km:	0,241	0,228	0,250	0,237	0,249	0,235	0,248	0,233	0,320	0,303
Kosten gesamt:	**28.874,68**	**36.500,15**	**29.979,46**	**37.940,93**	**29.875,58**	**37.568,46**	**29.786,75**	**37.245,22**	**38.400,94**	**48.518,32**

Fabrikat / Modell:	Toyota Verso 2,2 D-CAT Comfort Autom.		Toyota Verso 2,2 D-CAT Comfort		Toyota Auris Touring Sports 1,33 Dual-VVT-i		Toyota Auris Touring Sports 1,4 D-4D Cool		Toyota Auris Touring Sports 2,0 D-4D Comfort	
Laufzeit (Mon.) bei 40.000 km/Jahr	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	1.212,15	1.147,71	1.192,59	1.127,86	901,68	861,11	898,52	855,48	1.009,49	957,78
Kosten je Km:	0,364	0,344	0,358	0,338	0,271	0,258	0,270	0,257	0,303	0,287
Kosten gesamt:	**43.637,47**	**55.090,00**	**42.933,36**	**54.137,34**	**32.460,44**	**41.333,48**	**32.346,75**	**41.063,26**	**36.341,55**	**45.973,65**

Fabrikat / Modell:	VW Golf Variant 1,2 TSI BMT Trendline		VW Golf Variant 1,6 TDI BMT Trendline		VW Golf Variant 2,0 TDI BMT Comfortline		VW Caddy 1,2 TSI 5-Sitzer		VW Caddy 1,6 TDI BMT 5-Sitzer	
Laufzeit (Mon.) bei 40.000 km/Jahr	36	48	36	48	36	48	36	48	36	48
Kosten pro Monat:	839,07	793,93	893,46	842,41	965,04	911,53	925,36	874,68	944,95	890,31
Kosten je Km:	0,252	0,238	0,268	0,253	0,290	0,273	0,278	0,262	0,283	0,267
Kosten gesamt:	**30.206,42**	**38.108,59**	**32.164,45**	**40.435,62**	**34.741,51**	**43.753,58**	**33.313,07**	**41.984,72**	**34.018,33**	**42.734,70**

Vorschau 04-2015

Fuhrparkmanagement:	Fuhrparkberatung
	Versicherungen
Veranstaltungen:	Fuhrpark-FORUM 2015
Fokus:	Die neuen Sommerreifen
	Welche Staumelder?
Transporter:	Assistenzsysteme für Transporter
Autos:	Volvo XC90
	Mercedes CLA Sportbrake
Anzeigenschluss:	09.03.2015
Erscheinungstermin:	31.03.2015

bf forecasts

Restwertbewertung*

DIESE BEWERTUNGSSKALA GILT FÜR ALLE RESTWERTBETRACHTUNGEN DER VORANGEGANGENEN SEITEN!

6: SEHR GUT	●●●●●●	**3: AUSREICHEND**	●●●○○○
5: GUT	●●●●●○	**2: MANGELHAFT**	●●○○○○
4: BEFRIEDIGEND	●●●●○○	**1: UNGENÜGEND**	●○○○○○

* UNGEWICHTETER KLASSENDURCHSCHNITT; QUELLE: BÄHR & FESS FORECASTS GMBH, SAARBRÜCKEN

Die altmodische Art

Mittlerweile haben wir gelernt, unser Smartphone mit dem Freisprechsystem in den verschiedenen Testwagen zu verbinden. Oder sind die Systeme einfach nur besser geworden? Wir wissen es nicht, argwöhnen aber ein Ja.

Nun steht die nächste Hürde an. In Kleinwagen sparen sich die ersten Hersteller das fest verbaute Navigationssystem. Per „Intellilink“ oder „Mirrorlink“ oder „Carplay“ (wer denkt sich eigentlich diese Namen aus?) soll man einfach sein Smartphone anbinden und dessen Navigations-App nutzen können. Klingt einfach.

Doch das ist es freilich nicht, wie wir im Falle von Intellilink feststellen mussten. Erstens braucht man eine spezielle App namens Bring-Go, die es – einschließlich Kartenmaterial – herunterzuladen und zu installieren gilt. Gelesen, getan. Doch keine Reaktion auf dem Display im Corsa.

Also wieder die Betriebsanleitung herausgekramt. Aha, unser Handy muss zweitens per Kabel verbunden sein; die Bluetooth-Verbindung reichte nicht. Was gleichzeitig bedeutet, dass man es bei jedem Einsteigen einstöpseln muss. Naja, einfach geht anders.

Also eingestöpselt und ausprobiert. Doch nicht passiert. Nur eine Fehlermeldung flackert so kurz auf, dass man sie gar nicht lesen kann. Das gab uns den Rest und wir navigierten auf die altmodische Art – per Karte und Fragen an nette Passanten. Geht ja auch…

Foto: dmitrimaruta/Fotolia

Autohäuser
mit Fuhrparkerfahrung

im Print ... ... und Online

- → Der bfp Service-Finder
- → Das Nachschlagewerk für jeden Fuhrparkmanager
- → Regional nach PLZ und Automarken sortiert

Sie finden den bfp Service-Finder und weitere Informationen Online auch über den QR-Code:

fuhrpark.de/servicefinder

Schlechte Bedingungen? Die gibt es nicht.

Alle Bedingungen sind perfekte Bedingungen. Der neue Audi A6 Avant mit wegweisender quattro Technologie für mehr Präzision und Dynamik. Ihr passender Begleiter für jede Dienstreise. audi.de/grosskunden

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 7,8–4,4;
CO_2-Emissionen in g/km: kombiniert 182–114.

Audi
Vorsprung durch Technik